બિલ ગેટ્સ ધ બિગ બોસ



રાજેશ શર્મા

બિલ ગેટ્સ ધ બિગ બોસ

રાજેશ શર્મા

Book Shelf

મુખ્ય પ્રાપ્તિ સ્થાન

બુક શેલ્ફ
૧૬, સિટી સેન્ટર, સ્વસ્તિક ચાર રસ્તા પાસે,
સી. જી. રોડ, નવરંગપુરા, અમદાવાદ ૩૮૦ ૦૦૯
ફોન નં. (૦૭૯) ૨૬૫૬૩૭૦૭
Email : bookselfa@gmail.com

નવભારત સાહિત્ય મંદિર
૧૩૪, પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ, મુંબઇ ૪૦૦ ૦૦૨
જૈન દેરાસર, ગાંધી રોડ, અમદાવાદ
૨૦૧, પેલિકન હાઉસ, આશ્રમ રોડ, અમદાવાદ

Bill Gates : The Big Boss

A Collection of articles by Rajesh Sharma

Published By : Bookshelf
Ahmedabad 380 009

પ્રથમ આવૃતિ : જૂન - ૨૦૧૪

મૂલ્ય : રૂા. ૨૦૦/-

પ્રકાશક
હિરેન ભોગીલાલ શાહ
બુક શેલ્ફ
૧૬, સિટી સેન્ટર, સ્વસ્તિક ચાર રસ્તા પાસે,
સી. જી. રોડ, નવરંગપુરા, અમદાવાદ ૩૮૦ ૦૦૯
ફોન નં. (૦૭૯) ૨૬૫૬૩૭૦૭
Email : bookselfa@gmail.comÔ
visit us:gujaratibookshelf.com

મુદ્રક
યુનિક ઓફસેટ
અમદાવાદ ૩૮૨ ૪૪૩

ડિઝાઇન
મેહુલ જગડ
jagsmehul@gmail.com

બિલ કરોડો યુવકોનો રોલ મોડલ

વીસમી સદીને ટેકનોલોજીની સદી ગણવામાં આવે છે અને તેમાં જે લોકોનું સૌથી મહત્વનું યોગદાન છે તેમાં એક નામબિલ ગેટ્સનું છે. બિલ ગેટ્સ કોલેજ ડ્રોપઆઉટ હતો અને છતાં તેણે જે સફળતા મેળવી તે છક કરી દેનારી છે. વીસમી સદીની સૌથી મહત્વની શોધોમાં એક એવી કમ્પ્યુટરની શોધને ઘેરઘેર પહોંચાડવાનું કામબિલ ગેટ્સે કર્યું. વિન્ડોઝ બનાવીને બિલે જે કમ્પ્યુટર ક્રાંતિ કરી તેનાં ફળ આજે દુનિયા ચાખે છે. બિલ ગેટ્સની કંપની માઈક્રોસોફ્ટ આજે વિશ્વની સૌથી મોટી કંપનીઓમાં એક છે. બિલે આ સફળતા મેળવવા માટે જે સંઘર્ષ કર્યો અને જે સિધ્ધાંતોને તેણે અમલમાં મૂક્યા તેની વાત આ પુસ્તકમાં કરાઈ છે. બિલ ગેટ્સ વિશ્વના એ કરોડો યુવકો માટે રોલ મોડલ છે કે જે લોકો પોતાને ગમતું કામકરીને સફળતા મેળવવા માગે છે.

બિલ ગેટ્સની ગણના વિશ્વના સૌથી ધનિક લોકોમાં થાય છે પણ બિલના યોગદાનને માત્ર આર્થિક સફળતાના રૂપમાં મૂલવવા જેવું નથી. દુનિયામાં નાણાં ઘણા લોકો કમાય છે પણ બહુ ઓછા લોકો એવા હોય છે કે જે નાણાં કમાવાની સાથે સાથે દુનિયાને પણ બદલી નાંખે. બિલ ગેટ્સ એ લોકોમાં એક હતો તેમાં બેમત નથી.

આ પુસ્તકમાં બિલ વિશે કેટલીક રસપ્રદ વાતો છે અને સાથે સાથે તેણે મેળવેલી સફળતાનું વિશ્લેષણ પણ છે. આ પુસ્તક વાંચીને ભારતમાંથી એક નવો બિલ ગેટ્સ પેદા થાય તેવી અપેક્ષા સાથે આ પુસ્તક લખ્યું છે. આશા રાખું છું કે એ અપેક્ષા ફળે.



વીસમી સદી સાયન્સ અને ટેક્નોલોજીના વિકાસની સદી હતી. તમામ પ્રકારનાં વિજ્ઞાન અને તમામપ્રકારની ટેક્નોલોજી આ સમયગાળામાં વિકસી અને વિશ્વે જે પ્રગતિ કરી તે અભૂતપૂર્વ હતી. ઔદ્યોગિક ક્રાંતિથી માંડી ઇન્ટરનેટ ક્રાંતિ સુધીનું બધું વીસમી સદીમાં થયું. વિમાનથી માંડી સેલફોન સુધીનું બધું આ સદીમાં શોધાયું. આ ક્રાંતિઓના કારણે દુનિયા પહેલાં કદી નહોતી તેવી બની ગઈ. એક તરફ આ ક્રાંતિઓના કારણે દુનિયામાં અંતર ઘટી ગયું તો બીજી તરફ સુખસગવડોમાં પણ બેહદ વધારો થયો. કદી કલ્પના પણ નહોતી કરી તેવી સગવડો લોકો ભોગવતા થઈ ગયા. ઓછી મહેનતે વધારે વળતર અને વધારે સુખસગવડો ભોગવવાની દિશામાં વસમી સદીમાં માનવજાતે બહુ મોટી છલાંગ લગાવી દીધી.

વીસમી સદીની સૌથી મહત્ત્વની શોધોમાં એક શોધ કમ્પ્યૂટરની છે. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિના કારણે દુનિયામાં જે પરિવર્તન આવ્યાં તેની વાત કરવી એ સૂરજ સામે દીવો ધરવા જેવું કહેવાય. આ કમ્પ્યૂટરે લોકોની જિંદગી જ બદલી નાંખી. જે કામકરતાં દિવસો લાગતા હતા તે કામકલાકોમાં થાય અને કલાકોમાં થતું કામમિનિટોમાં થાય તે કમ્પ્યૂટરના કારણે શક્ય બન્યું. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિએ દુનિયાના લોકોને પણ એકબીજાની નજીક લાવી દીધા. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિના ફાયદા અંગે લખો તો એક આખું પુસ્તક લખાય એ હદે આ ક્રાંતિએ લોકોની જિંદગી બદલી નાંખી છે.

આ કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિનું શ્રેય ઘણા બધા લોકોને જાય છે પણ તેમાં બે નામબહુ જાણીતાં થયાં : એક સ્ટીવ જોબ્સ અને બીજો બિલ ગેટ્સ.

સ્ટીવ જોબ્સ જીનિયસ હતો. તેણે એપલ કમ્પ્યૂટર બનાવી દુનિયાના લોકોને પહેલા પર્સનલ કમ્પ્યૂટરની ભેટ આપી. સ્ટીવ જોબ્સે કમ્પ્યૂટરને કલા સાથે જોડી મેકિન્ટોશ જેવો માસ્ટરપીસ બનાવ્યો અને ક્રાંતિ કરી નાંખી. પાછલી જિંદગીમાં પણ સ્ટીવ જોબ્સના જીનિયસ માઇન્ડનો લાભ લોકોને મળતો રહ્યો. આઈપોડ, આઈફોન, આઈપેડ જેવી શોધો દ્વારા સ્ટીવ જોબ્સે દુનિયાની શિકલ બદલી નાંખી.

બિલ ગેટ્સ સ્ટીવ જોબ્સ જેવો જીનિયસ ગણાય કે કેમતેમાં શંકા છે પણ તે સ્ટીવ જોબ્સ કરતાં વધારે સફળ બિઝનેસમેન છે તેમાં કોઈ શંકા નથી. સ્ટીવ જોબ્સની જેમબિલ ગેટ્સ પાસે પણ કમ્પ્યૂટર જેવું જ ભેજું હતું અને એટલે જ તે બેઝિક્સ તથા વિન્ડોઝ જેવાં સૉફ્ટવેર સર્જી શક્યો. આ સૉફ્ટવેરની મોનોપોલી સ્થપાઈ અને તેના કારણે આજે વિશ્વમાં ચાલતાં કમ્પ્યૂટરમાંથી ૮૦ ટકા કરતાં વધારે કમ્પ્યૂટર વિન્ડોઝ

આધારિત ઑપરેટિંગ સીસ્ટમપર ચાલે છે.

જોકે સ્ટીવ જોબ્સ અને બિલ ગેટ્સ વચ્ચે એક બેઝિક તફાવત છે. સ્ટીવ જોબ્સે પોતાના મગજનો ઉપયોગ પોતાની જિંદગીના છેલ્લા દિવસો સુધી બેહતર ઉત્પાદનો બનાવવામાં અને નવી નવી શોધો કરવામાં કર્યો જ્યારે બિલ ગેટ્સે પોતાના મગજનો ઉપયોગ પોતાની કંપનીને વધારે ને વધારે મજબૂત બનાવવામાં કર્યો. બિલ ગેટ્સ પોતે પણ સૉફ્ટવેર બનાવતો પણ શરૂઆતનાં વર્ષો પછી તેણે એ કામબાજુ પર મૂકી દીધું અને પોતાની કંપનીનાં બનાવેલા સૉફ્ટવેર કઈ રીતે આખી દુનિયામાં ફેલાય તે જોવા પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી દીધું. બિલ માર્કેટિંગ અને મેનેજમેન્ટનો માણસ નહોતો પણ તેણે પોતાના અનુભવ અને દીર્ઘદષ્ટિનો ઉપયોગ કરીને આ ક્ષેત્રોમાં પણ મહારત મેળવી લીધી.

બિલ ગેટ્સે જે મહેનત કરી તેનું પરિણામસામે છે. તેણે બનાવેલી કંપની માઇક્રોસૉફ્ટ આજે વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટરને સંલગ્ન તમામપ્રકારના બિઝનેસમાં સૌથી મોટી કંપની છે. બિલ ગેટ્સની કંપનીના સૉફ્ટવેરની મોનોપોલી છે અને દુનિયાનાં ૮૦ટકા જેટલાં કમ્પ્યૂટર માઇક્રોસૉફ્ટનાં સૉફ્ટવેર પર ચાલે છે.

બિલ ગેટ્સની આ સિદ્ધિ મોટી છે.

જોકે બિલ ગેટ્સની સિદ્ધિ માત્ર વિશ્વની સૌથી મોટી કમ્પ્યૂટર કંપની બનાવવા પૂરતી કે પોતાનો મોનોપોલી બિઝનેસ ઊભો કરવા પૂરતી મર્યાદિત નથી. તેણે પોતાની પાસે જે લોકો હતા તેમની પાસેથી અદ્ભુત કામલીધું અને તેમની પાસે એવાં સૉફ્ટવેર બનાવડાવ્યાં કે જે આખી દુનિયા પર રાજ કરે. તેણે પોતાની કંપનીને એની લીડરશિપ પૂરી પાડી કે જેના કારણે તેની કંપની દુનિયાની સૌથી મોટી કંપનીઓમાંથી એક બની શકી. તેના પર ચોરીના આરોપ મૂકાયા અને બીજાનાં સૉફ્ટવર ચોરીને તે પોતાના નામે વેચવાના ગોરખધંધા કરતો હોવાના આક્ષેપો પણ થયા. આ કારણોસર તેણે કાનૂની દાવપેચનો સામનો કરવો પડ્યો, આરોપીનાં પાંજરામાં ઊભા રહેવું પડ્યું અને તે પછીય તે ઝૂક્યો નહીં. બિલ ગેટ્સે એ બધાંનો મક્કમતાથી સામનો કર્યો. અને આ બધા સામે જીત્યો પણ ખરો. બધા પડકારોનો સામનો કરીને અને બધાંને પછડાટ આપીને બિલ ગેટ્સે સાબિત કરી દીધું કે તેનામાં લડાયકવૃત્તિ પણ બધા કરતાં વધારે છે અને જીતવાની ક્ષમતા પણ બીજાં બધાં કરતાં વધારે છે. બિલ ગેટ્સે બીજી પણ એક વાત સાબિત કરી. સામાન્ય રીતે એવું બનતું હોય છે કે મહાન શોધ કરનારા લોકોને તેનો જે

આર્થિક ફાયદો મળવો જોઈએ તે નથી મળતો. તેનો લાભ એ લોકો ઉઠાવે છે કે જેમની પાસે નાણાં હોય અને જેમની પાસે આ શોધમાં રોકાણ કરવાની ત્રેવડ હોય. બિલ ગેટ્સ એવા અપવાદરૂપ લોકોમાં છે કે જેણે પોતાની શોધનો ઉપયોગ પોતે આર્થિક રીતે સમૃદ્ધ થાય તે માટે કર્યો. તેણે સાહસ કરીને પોતાને જ પોતાની શોધનો ફાયદો મળે તે માટે કંપની ઊભી કરી અને એ કંપનીને સફળ પણ બનાવી. સ્ટીવ જોબ્સે પણ આ કામકરેલું અને એટલે જ બિલ ગેટ્સને સ્ટીવ જોબ્સની સમકક્ષ મૂકવામાં આવે છે.

બિલ ગેટ્સ તેની આ બધી ક્વૉલિટીના કારણે રોલ મોડલ છે.

બિલને રોલ મોડલ માનવા માટે બીજું પણ કારણ છે.

બહુ ઓછા લોકો એવા હોય છે કે જે કારકિર્દીની ટોચ પર હોય ત્યારે જ બધું છોડી શકે અને પોતાની પાસે જે કંઈ છે તેનો ઉપયોગ એવાં લોકો માટે કરે કે જેમની પાસે કંઈ નથી. જે લોકો અભાવોમાં જીવે છે તેમને માટે કંઈક કરવાની વાત બધા કરતા હોય છે પણ તેનો અમલ બહુ ઓછા લોકો કરે છે.

બિલ ગેટ્સ એવા લોકોમાં છે કે જેણે આ કરી બતાવ્યું છે. તે પોતાની કારકિર્દીની ટોચ પર હતો એ વખતે જ તેણે પોતે ઊભા કરેલા સામ્રાજયને બહુ આસાનીથી છોડી દીધું. માઇક્રોસૉફ્ટના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસરપદેથી તેણે રાજીનામું ધરી દીધું અને પછી લોકસેવામાં લાગી ગયો. બિલે પોતાની સંપત્તિમાંથી અડધી સંપત્તિનું દાન કરી દીધું અને આ સંપત્તિનો ઉપયોગ તે ગરીબ દેશોનાં લોકો માટે આરોગ્યની સારી સેવાઓ ઉપલબ્ધ કરાવવા માટે તથા જીવલેણ રોગોની સારવાર માટેનાં સંશોધન માટે કરે છે.

એટલું જ નહીં પણ તેણે વોરન બફેટ જેવા કેટલાક અબજોપતિઓને પોતાની જેમજ તેમની અડધી સંપત્તિનું દાન કરવા માટે સમજાવ્યા અને વિશ્વમાં સેવાની એક નવી જ પહેલ કરાવડાવી. બિલ ગેટ્સ અને તેની પત્ની મેલિન્ડા ગેટ્સ દ્વારા શરૂ કરાયેલા આ સેવાયજ્ઞમાં વિશ્વના સંખ્યાબંધ અબજોપતિ જોડાઈ ચૂક્યા છે. બિલ ગેટ્સ એક સફળ બિઝનેસમેન છે, એક સફળ ટેક્નોક્રેટ છે, એક સફળ લીડર છે, એક સફળ મેનેજર છે અને એક સફળ માર્કેટિંગ મેન છે.

આટલી બધી લાયકાતો બહુ ઓછા લોકોમાં જોવા મળે.

અને આટલી બધી સફળતા છતાં તેના મગજમાં રાઈ ભરાઈ નથી. તેના પગ હજુ

જમીન પર જ છે. સામાન્ય માણસના દર્દને સમજવાની તેનામાં ક્ષમતા છે. તેમના જીવનને વધારે સારું બનાવવા માટે કામકરવાનું તેનામાં ઝનૂન છે.

કારણ કે,

બિલ ગેટ્સ એક સારો માણસ છે.

આ કારણસર જ બિલ ગેટ્સને બધાંથી ઉપર મૂકી શકાય.

તેને રોલ મોડલ માની શકાય.

બીજી એક વાત કરી લઈએ.

આમીરખાનને ચમકાવતી રાજકુમાર હીરાનીની અદ્ભુત ફિલ્મથ્રી ઈડિયટ્સ આવી અને લોકોને મંત્રમુગ્ધ કરી ગઈ. આ ફિલ્મમાં આમીરખાન એટલે કે રેન્ચો સતત એક વાત બધાંને કહ્યા કરે છે કે ભણવું જરૂરી છે પણ તે ગુણ માટે નહીં પણ જ્ઞાન માટે હોવું જોઈએ. આ ફિલ્મે લોકોને એક નવો વિચાર આપ્યો કે આજની શિક્ષણ પદ્ધતિ તમને ગોખણપટ્ટી સિવાય કશું નથી શીખવતી. આ વાત મોટા ભાગના લોકો જાણતા હતા પણ હીરાનીએ જે રીતે આ વાતને રજૂ કરી તે અદ્ભુત હતી, તેમાં કોઈ શંકા નથી. થ્રી ઈડિયટ્સના કારણે યંગ જનરેશનમાં એક જુવાળ આવી ગયો અને મોટાં લોકોમાં પણ એક જાગૃતિ આવી તેવું મનાય છે. ખરેખર કેટલા લોકો આ વાત માનીને તેનો અમલ કરતા થયા હશે તે તો રામજાણે પણ આ ફિલ્મે એક નવો વિચાર તો પ્રચલિત કર્યો જ કે જેમાં રસ હોય તે ભણો. માત્ર ટ્રેન્ડ છે એટલા માટે કે પછી બીજાં લોકો તેની પાછળ દોડે છે એટલા માટે કોઈ કોર્સ પાછળ ભાગશો નહીં. હીરાનીએ જે વાત થ્રી ઈડિયટ્સ મારફતે એકવીસમી સદીમાં કહી તે વાતનો અમલ બિલ ગેટ્સ વીસમી સદીમાં કરી ચૂક્યો હતો. ઓક્સફર્ડ જેવી વિશ્વ કક્ષાની યુનિવર્સિટીમાં એડમિશન લેવાને લોકો સૌભાગ્ય માનતા હોય છે. આ યુનિવર્સિટીમાં એડમિશન મળે એટલે જિંદગીમાં બીજું કશું કરવાની જરૂર જ ના રહે તેવી લોકોની માન્યતા છે અને જે કોઈ આવી પ્રતિષ્ઠિત યુનિવર્સિટીમાંથી ભાગી જાય તે દુનિયામાં સૌથી મૂરખ માણસ ગણાય તેવી પણ માન્યતા છે.

આ માન્યતાનો બિલ ગેટ્સે ભાંગીને ભુક્કો કરી નાંખ્યો.

બિલે પોતાનાં માતાપિતાને ખુશ કરવા માટે એડમિશન તો લીધું પણ તેનું મન કદી

ત્યાં લાગ્યું જ નહીં. બલ્કે પરંપરાગત રીતે અપાતા શિક્ષણમાં તેને કદી રસ જ નહોતો પડ્યો. બિલને રસ હતો જ્ઞાન મેળવવામાં અને એ પ્રક્રિયા તેણે યુનિવર્સિટીમાં આવ્યાનાં વર્ષો પહેલાં શરૂ કરી દીધી હતી. તેણે યુનિવર્સિટી છોડીને મૂરખ સાબિત ઠરવાના બદલે આ યુનિવર્સિટીને જ મૂરખ સાબિત કરી દીધી. એ રીતે બિલ ઓરિજિનલ ઇડિયટ છે. ખાલી ભણ-ભણ કર્યા કરવાથી કશું બદલાતું નથી અને જિંદગીમાં કશું મેળવી શકાતું નથી પણ જિંદગીમાં જ્ઞાન જ કામઆવે છે તે વાત બિલ ગેટ્સ થ્રી ઇડિયટ્સ આવી તેનાં વર્ષો પહેલાં સાબિત કરી ચૂક્યો હતો.

આ કારણસર પણ બિલ ગેટ્સ રોલ મોડલ છે.

અને છેલ્લે એક નાની પણ અત્યંત મહત્ત્વની વાત.

બહુ ઓછા લોકો એવા હોય છે કે જેમને ભવિષ્યમાં શું થશે તેનો અંદાજ આવી જતો હોય છે. બિલ ગેટ્સમાં એ ક્ષમતા હતી તેનો ઇન્કાર થઈ શકે તેમનથી. જે જમાનામાં લોકો કમ્પ્યૂટરને વિચિત્ર નજરે જોતા હતા ને તેનાથી શું થઈ શકે તેની તેમને કલ્પના જ નહોતી એ જમાનામાં બિલ ગેટ્સ કમ્પ્યૂટર માટે પ્રોગ્રામબનાવવાની મથામણ કરતો હતો અને તેમાં સફળ થયો હતો.

અને એ વખતે તેની ઉંમર માત્ર ૧૪ વર્ષ હતી.

જે મણસ માત્ર ૧૪ વર્ષની ઉંમરે પછીનાં ૪૦ વર્ષમાં શું થઈ શકશે તે જોઈ શકતો હોય તે માણસ પછીનાં એ ૪૦ વર્ષ દરમિયાન દુનિયા પર રાજ કરે તેમાં કોઈ નવાઈ નથી.

બિલ ગેટ્સ એટલા માટે રોલ મોડલ છે.

આ પુસ્તકમાં બિલ ગેટ્સની સફળતા પાછળ કયાં કારણો કામકરી ગયાં અને કેમતે વર્ષો લગી ટોચ પર રહી શક્યો તેનો તાગ મેળવવાનો પ્રયાસ કરાયો છે. એક સફળ માણસમાં હોવી જોઈએ તેવી કઈ ક્ષમતાઓ તેનામાં છે તે કહેવાની જરૂર નથી પણ તેની ખૂબી એ છે કે તે પોતાના નિયમો બનાવીને સફળ થયો. જે લોકો સફળ થવા માંગે છે તેમના માટે બિલ ગેટ્સનું જીવન અને કારકિર્દી એક બોધપાઠ છે. તેની પાસેથી શીખવા જેવું શું શું છે તેની વાત આ પુસ્તકમાં કરાઈ છે અને આ વાતો તમને ગમશે તમને એક સફળ, સારા માણસ બનવામાં મદદરૂપ થશે તેવી આશા રાખીએ.



બિલ ગેટ્સઃ લાઇફ એન્ડ કરિયર

બિલ ગેટ્સ, ધનવાન પરિવારનો નબીરો

બિલ ગેટ્સનો જન્મ ૨૮ ઑક્ટોબર, ૧૯૫૫ના રોજ વૉશિંગ્ટન પાસેના સીએટલમાં થયો હતો. બિલ ગેટ્સનો પરિવાર સમૃદ્ધ હતો તેથી તેણે બીજા ઘણા મહાન લોકોની જેમ બાળપણમાં તકલીફો વેઠવી પડી નહોતી કે અભાવો વચ્ચે જીવવું પડ્યું નહોતું. જોકે તેના કારણે તેણે મેળવેલી સિદ્ધિઓનું મૂલ્ય ઘટી જતું નથી કેમ કે અપાર સમૃદ્ધિ વચ્ચે ઊછરનારા કરોડો લોકો પોતાના આખા જીવનકાળ દરમિયાન એવું કશું કરી શકતા નથી કે જેના કારણે દુનિયા તેમને યાદ કરે. દુનિયા બદલી નાંખવાની વાત તો છોડો પણ દુનિયામાં સહેજ ફેરફાર થાય કે લોકોનું જીવન જરાક બદલાય તેવું કશું આ કરોડો લોકો નથી કરી શકતા જ્યારે અહીં તો બિલ ગેટ્સે આખી દુનિયા જ બદલી નાંખી. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિનું શ્રેય વિશ્વમાં બે માણસોને જાય છે : એક સ્ટીવ જોબ્સ અને બીજો બિલ ગેટ્સ. બિલ ગેટ્સ એ રીતે બીજા લોકો કરતાં સાવ અલગ સાબિત થયો. તેણે પોતાને બાળપણમાં મળેલી સમૃદ્ધિનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કંઈક અલગ કરી બતાવવામાં કર્યો.

બિલ ગેટ્સના પિતા વિલિયમ એચ. ગેટ્સ અને માતા મેરી મેક્સવેલની મુલાકાત વૉશિંગ્ટન યુનિવર્સિટીમાં બંને ભણતાં હતાં ત્યારે થઈ હતી. વિલિયમ ગેટ્સ લો એટલે કે કાયદાના વિદ્યાર્થી હતા જ્યારે મેરી મેક્સવેલ ઇતિહાસ ભણતાં હતાં. મેરી મેક્સવેલ ધનવાન પરિવારમાંથી આવતાં હતાં. તેમના દાદાએ સીએટલમાં અમેરિકાની પહેલી ઇન્ટરસ્ટેટ બૅન્કની સ્થાપના કરી હતી. તેમના પિતા જે. ડબલ્યુ. મેક્સેલ નેશનલ બૅન્કના પ્રેસિડેન્ટ હતા. બીજી તરફ મેરી મેક્સવેલ પોતે એથ્લેટ તરીકે જાણીતાં હતાં. વિદ્યાર્થીઓના પ્રશ્નો માટે લડનારાં નેતા તરીકે પ્રખ્યાત મેરી મેક્સવેલ અને વિલિયમ વચ્ચે પ્રેમ થયો અને બંનેએ લગ્ન કરી લીધાં.

વિલિયમ ગેટ્સ વકીલ તરીકે સફળ કારકિર્દી ધરાવતા હતા. તેથી મેરી મેક્સવેલે ઘરની જવાબદારી સંભાળવાનું નક્કી કર્યું. આ કારણસર બિલ અને તેની બે બહેનો પર તેની માતાનો પ્રભાવ વધારે રહ્યો. મેરી મેક્સવેલ અને વિલિયમ ગેટ્સને ત્રણ સંતાનો

થયાં. સૌથી પહેલાં દીકરી ક્રિસ્ટીઅન જન્મી. તે પછી બિલનો જન્મ થયો અને તે પછી ફરી દીકરી લિબિનો જન્મ. બિલ ગેટ્સ એ રીતે બે બહેનો સાથે ઊછર્યો અને ગેટ્સ પરિવારમાં એકમાત્ર પુત્ર છે. બિલ ગેટ્સનું મૂળ નામ વિલિયમ એચ. ગેટ્સ ત્રીજો છે. તેના પિતા વિલિયમ એચ. ગેટ્સ બીજા હતા. તેના દાદા વિલિયમ એચ. ગેટ્સ પહેલા હતા. જોકે તેના પિતા વિલિયમ ગેટ્સ તરીકે વધારે જાણીતા હતા તેથી ઘરમાં બિલને ટ્રે કહીને બોલાવતા. પછી તેની માતાએ તેને બિલ કહેવા માંડ્યો અને એ રીતે તેનું નામ બિલ પડી ગયું.

મેરી મેક્સવેલે સંતાનોનાં જન્મ પહેલાં થોડાક સમય માટે શિક્ષિકા તરીકે કામ કર્યું હતું પણ પછી નોકરી છોડી દીધી અને સંતાનો ઉછરેવા પર તેમજ સમાજસેવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું. મેરી શાળાઓમાં અને સામાજિક સંગઠનોમાં જતાં અને ત્યાં સમાજસેવા કરતાં. સાથે સાથે તે પોતાનાં સંતાનોને પણ લઈ જતાં કે જેથી તેમનામાં માનવીય અભિગમ કેળવાય અને દુનિયાને સમજવાની ક્ષમતા પણ વિકસે. મેરી મેક્સવેલ એ દરમિયાન તેમના દાદાની સ્થાપેલી બૅન્કમાં પણ બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સમાં હતાં. તે ઉપરાંત યુનાઇટેડ વે નામની જાણીતી કંપની અને પછી કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે નામના કાઢનારી ઇન્ટરનેશનલ બિઝનેસ મશિન્સ એટલે કે આઈબીએમ કંપનીમાં પણ બૉર્ડ પર હતાં. બિલને તે આ બધી જગાએ પોતાની સાથે લઈ જતાં અને તેના કારણે બિલ ગેટ્સમાં બહુ નાની વયથી જ એક સમજ વિકસવા માંડી હતી. વિલિયમ અને મેરી પોતાનાં સંતાનો સ્પર્ધાત્મક બને અને કોઈ પણ પ્રકારનો પડકાર ડર્યા વિના ઉપાડી લે તે માટે પણ સતર્ક હતાં. આ કારણે તે દર વર્ષે પોતાના ઘરે પોતાના વિશાળ પરિવારનો ખાસ રમતોત્સવ યોજતાં. બિલ અને તેની બહેનો આ રમતોત્સવમાં ભાગ લેતાં અને તેના કારણે બહુ નાની ઉંમરથી જ તેમનામાં સ્પર્ધાત્મકતાની ભાવના વિકસી.

બિલને એ વખતે બૉર્ડ ગેમ્સ બહુ ગમતી. બહુ વર્ષો પછી બિલ ગેટ્સે કહેલું કે તેનામાં જોખમો ઉઠાવવાની જે ક્ષમતા વિકસી તેના મૂળમાં તેની નાનપણથી બૉર્ડ ગેમ્સ રમવાની આદત છે. બૉર્ડ ગેમ્સમાં કેલ્ક્યુલેટિવ રિસ્ક એટલે કે ગણતરીપૂર્વકનાં જોખમો ઉઠાવવાનાં હોય છે. તેની તેને એવી આદત પડી ગઈ કે પછી મોટા થયા પછી પણ દરેક બાબતની ગણતરીઓ તેના મગજમાં ફટાફટ ગોઠવાઈ જ જતી અને તેના આધારે તે

જોખમ ઉઠાવી શકતો.

મેરી મેક્સવેલે પોતાનાં સંતાનોમાં બીજી એક આદત પાડી, તે હતી વાંચનની. બિલ અને તેની બંને બહેનો બાળપણથી જ વધુ ને વધુ વાંચે અને માહિતી મેળવતા રહે તેની મેરીએ બરાબર કાળજી લીધી હતી. તેના કારણે બીજાં બાળકો જ્યારે ફાલતુ રમતોમાં સમય વેડફતાં હતાં ત્યારે બિલ અને તેની બહેનો વાંચવામાં વ્યસ્ત હતાં. બિલ ગેટ્સને એ વયે પણ એનસાયક્લોપીડિયા અને બીજી રેફરન્સ બુકોમાં વધારે રસ પડતો. બિલ ભણવામાં બહુ હોંશિયાર હતો અને હંમેશાં ટોપ રેન્કમાં આવતો પણ ભણવાની સાથે સાથે તે બીજી બુક્સ પણ પુષ્કળ પ્રમાણમાં વાંચ્યા કરતો. બિલમાં મોટી ઉંમરે જે જ્ઞાન મેળવવાની અને સતત નવું કરવાની ધગશ જોવા મળી તેનાં મૂળિયાં તેની માતા મેરી મેક્સવેલે પાડેલી આ વાંચનની આદતમાં છે.

માતાનો જોરદાર પ્રભાવ

બિલ સ્કૂલમાં નિયમિત રીતે જતો અને સારા માર્ક્સ પણ મેળવતો પણ ૧૧-૧૨ વર્ષની ઉંમરે તેનામાં એક પરિવર્તન આવવાની શરૂઆત થઈ. ત્યાં સુધી બિલે કદી સ્કૂલે જવાનો ઇન્કાર નહોતો કર્યો કે ભણવામાં તેને રસ નથી પડતો તેવા કોઈ સંકેત પણ આપ્યા નહોતા. અચાનક તેને સ્કૂલે જવાનો કંટાળો આવવા માંડ્યો. સ્કૂલમાં પણ તે બોર થઈ જાય અને ક્લાસ છોડીને બહાર ફરવા નીકળી જાય તેવું બનવા માંડ્યું. મેરી મેક્સવેલ અને વિલિયમ બંને બિલ સૌને પ્રભાવિત કરે તેવી એકેડેમિક કરીયર બનાવશે તેવી આશા રાખતાં હતાં. તેમના માટે બિલનું આ વર્તન અને તેનામાં આવેલો આ ફેરફાર આઘાતજનક અને આંચકારૂપ હતો. તેમને સ્વાભાવિક રીતે જ બિલના આ વર્તનથી ચિંતા થવા માંડી. તેમને ચિંતા થતી કે બિલ આ રીતે જ વર્તશે તો એકલવાયો થઈ જશે અને તેના સ્વભાવમાં ચીડિયાપણું આવી જશે. સાથે સાથે તેનામાં ધીરે-ધીરે હતાશા પણ આવશે અને આ હતાશા તેને ખતમ કરી નાખશે.

મેરી મેક્સવેલ અને વિલિયમ બંને પોતાનાં સંતાનોને બીજાં સામાન્ય બાળકોની જેમ જ ઉછેરવામાં માનતાં હતાં. એટલા માટે જ તેમણે બંનેને સરકારી સ્કૂલમાં મૂક્યાં હતાં. અમેરિકામાં સરકારી સ્કૂલો આપણા જેવી નથી. ત્યાં અત્યંત ધનાઢ્ય પરિવારનાં સંતાનો જ ખાનગી સ્કૂલોમાં ભણવા જાય છે. બીજાં બધાં બાળકો પબ્લિક એજ્યુકેશન

સ્કૂલ્સ એટલે કે સરકારી શાળાઓમાં જ ભણે છે. અહીં બધા વર્ગનાં વિદ્યાર્થીઓ આવતાં હોય છે તેથી બાળકોનું ઘડતર સારી રીતે થાય છે. બિલ ગેટ્સ અને તેની બંને બહેનો સરકારી સ્કૂલમાં જ ભણતાં હતાં. પણ બિલ ગેટ્સના વ્યવહારમાં અચાનક આવેલા પરિવર્તનના કારણે તેમણે બિલને સીએટલની લેકસાઇડ સ્કૂલમાં મૂકવાનું નક્કી કર્યું. લેકસાઇડ સ્કૂલ ખાસ સવલતો આપતી ખાનગી સ્કૂલ છે. એ વખતે બિલની ઉંમર માત્ર ૧૩ વર્ષની હતી. અહીં બિલ બધા વિષયોમાં સારો દેખાવ કરી શક્યો. વિજ્ઞાન અને ગણિતમાં તે સૌથી હોંશિયાર હતો પણ ડ્રામા અને અંગ્રેજી જેવા વિષયોમાં પણ તેનો દેખાવ બધા કરતાં સારો હતો.

આ વાત ૧૯૬૦ના દાયકાના અંતની છે. એ વખતે કમ્પ્યૂટર નવાં નવાં આવ્યાં હતાં અને લોકો તેને કુતૂહલથી જોતાં હતા. પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હજુ આવ્યાં નહોતાં તેથી મોટી કંપનીઓમાં તોતિંગ મશિનો જેવાં કમ્પ્યૂટર જોવા મળતાં. બિલને પહેલેથી ટૅક્નોલોજીમાં રસ હતો તેથી તેને કમ્પ્યૂટરમાં પણ રસ પડી ગયો. તે કમ્પ્યૂટર પરનાં પુસ્તકો વાંચતો અને તેના આધારે તેમને સમજવા પ્રયતન કરતો.

લેકસાઇડ સ્કૂલમાં બિલને પોતાના રસના વિષય પર કામ કરવાની તક મળી. અહીં તેનો પરિચય પૌલ એલન સાથે થયો. પૌલ એલન તેના કરતાં બે વર્ષ સીનિયર હતો પણ બંનેના રસના વિષયો સમાન હતા તેથી બંને બહુ જલદી મિત્રો બની ગયા. બિલને પોતાના જેવા જ રસ ધરાવતા બીજા બે મિત્ર પણ લેકસાઇડ સ્કૂલમાં મળ્યા. એક રીક વેઇલેન્ડ અને બીજો કેન્ટ ઇવાન્સ. આ ચારેય સાથે મળીને કમ્પ્યૂટરને સમજવાનો પ્રયત્ન કર્યા કરતા અને પરસ્પર માહિતીનું આદાનપ્રદાન કર્યા કરતા.

ભવિષ્યમાં થનારી કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિનાં મૂળિયાં એ રીતે લેકસાઇડ સ્કૂલમાં નંખાયાં.

પૌલ એલન સાથે દોસ્તી

એ જમાનામાં કમ્પ્યૂટરને લોકો ચમત્કાર તરીકે જોતા અને તેના પર કામ કરવું એ સોશિયલ સ્ટેટસ મનાતું. જોકે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હતાં નહીં તેથી મોટી કંપનીઓ જે કમ્પ્યૂટર બનાવે તેનાં ટર્મિનલ પર લોકો કામ કરતાં. તેના બદલે તેમણે ફી ચૂકવવી પડતી. લોકો કમ્પ્યૂટર પર કામ કરવા માટે સમય ખરીદતાં. મતલબ કે ચોક્કસ ફી ચૂકવીને ચોક્કસ સમય માટે તેના પર કામ થઈ શકતું. જનરલ ઇલેક્ટ્રિક (જીઈ)

અમેરિકાની સૌથી મોટી કંપનીઓમાં એક છે. આ કંપનીએ પોતાનાં કમ્પ્યૂટર બનાવ્યાં હતાં. તેમણે આ પૈકી કેટલાંક કમ્પ્યૂટર બહાર વેચ્યાં પણ હતાં. કંપની બીજે બધે પોતાનાં કમ્પ્યૂટરનાં ટર્મિનલ પણ નાંખી આપતી હતી. લેકસાઇડ સ્કૂલ ખાનગી સ્કૂલ હતી અને ત્યાં ધનવાનોનાં સંતાનો ભણતાં. આ સ્કૂલમાં ભણતાં બાળકોની માતાઓએ એક મધર ક્લબ બનાવી હતી. આ મધર ક્લબે જનરલ ઇલેક્ટ્રિક પાસેથી ટેલીટાઇપ મોડલ ૩૩ એએસઆર ટર્મિનલ લીધું હતું અને તે સ્કૂલમાં મૂકાવ્યું હતું. તેને માટે તેમણે ફંડ ઉઘરાવ્યું હતું અને સ્કૂલનાં બાળકો માટે તેમણે જનરલ ઇલેક્ટ્રિક પાસેથી ટાઇમ પણ ખરીદ્યો હતો.

બિલ ગેટ્સને અહીં પહેલી વાર કમ્પ્યૂટર પર કામ કરવાની તક મળી. બિલ ગેટ્સે જનરલ ઇલેક્ટ્રિકનાં કમ્પ્યૂટર માટે પ્રોગ્રામિંગ કરવા માટેનું કામ હાથ પર લીધું. એ વખતે બેઝિક પર જ કામ કરવું પડતું. બિલ આ કામ કરી શકે એટલા માટે તેને ગણિતના ક્લાસ ભરવામાંથી મુક્તિ આપવામાં આવી હતી. બિલને આ મુક્તિના કારણે ભાવતું તું ને વૈદે કહ્યું જેવો ઘાટ થયો.

બિલે અહીં પોતાનો પહેલો કમ્પ્યૂટર પ્રોગ્રામ બનાવ્યો. આ મશિન પર કામ કરવાની બિલને મજા આવતી અને જે રીતે આ મશિન સૉફ્ટવેર કોડનો અમલ કરતું તે જોઈ તે દંગ રહી ગયો હતો. બિલે એ વખતે ટિક-ટોક-ટો નામનો પ્રોગ્રામ બનાવ્યો હતો. આ પ્રોગ્રામની મદદથી વિદ્યાર્થીઓ કમ્પ્યૂટર સામે ગેમ્સ રમી શકતા.

બિલ તેના કમ્પ્યૂટરના નવા શોખથી ખુશ હતો ત્યાં એક નવી તકલીફ આવીને ઊભી રહી. જે મધર્સ ક્લબે લેકસાઇડ સ્કૂલનાં બાળકો માટે કમ્પ્યૂટર ટાઇમ ખરીદ્યો હતો તેની પાસે ફંડ ખૂટી ગયું અને હવે નવું ફંડ આપવા કોઈની તૈયારી નહોતી. પરિણામે લેકસાઇડ સ્કૂલમાં બાળકો કમ્પ્યૂટરથી વિમુખ થઈ જાય તેવી સ્થિતિ સર્જાઈ. જનરલ ઇલેક્ટ્રિકના ભાવ બહુ ઊંચા હતા અને એ દરમિયાનમાં કેટલાંક મિનિકમ્પ્યૂટર પણ આવી ગયાં હતાં. એ વખતે કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કોર્પોરેશન નામની એક કંપની હતી. આ કંપનીની પીડીપી-૧૦ સીસ્ટમ લોકપ્રિય હતી. તેની ફી પણ ઓછી હતી. જોકે બિલ એન્ડ કંપની પાસે તે ખરીદવાના પણ પૈસા નહોતા એટલે તેમણે નવો રસ્તો શોધી કાઢ્યો. બિલ, પૌલ એલન, રીક વેઇલેન્ડ અને કેન્ટ ઇવાન્સ એ ચાર વિદ્યાર્થીઓએ

વેકેશનમાં જોરદાર મહેનત કરીને આ સીસ્ટમમાં ઘૂસણખોરી કરી અને તેનો કોડ તોડી નાંખ્યો. પરિણામે એ લોકો એક પાઈ ખર્ચ્યા વિના તેના પર કામ કરી શકે. સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો આ હેકિંગ હતું. કંપનીની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમમાં જ તેમણે ઘૂસણખોરી કરી હતી. તેમના કમનસીબે તેમની આ ચોરી પકડાઈ ગઈ અને કંપનીએ આ ચારેય વિદ્યાર્થીઓ પર પ્રતિબંધ મૂકી દીધો.

આ પ્રતિબંધના કારણે આ ચારેય વિદ્યાર્થીઓ કમ્પ્યૂટર લેબમાં છ મહિના સુધી જઈ શકે તેમ નહોતા. બિલ અને પૌલ એલને તેનો ઉપયોગ જુદી રીતે કર્યો. તેમણે ટીમ બનાવી અને સાથે મળીને પ્રોગ્રામ લખવા માંડ્યા. એ રીતે તેમણે આ સમયનો સદુપયોગ કરીને ભવિષ્યમાં પોતે જે કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિ સર્જવાના હતા તેનો પાયો તૈયાર કર્યો.

આ પ્રતિંબધ પૂરો થયો તે પછી રસપ્રદ વાત એ બની કે જે કંપનીમાંથી તે કમ્પ્યૂટર ટાઈમ મફતમાં મેળવવા તેની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર કબજો કરીને બેઠા હતા તે જ કંપનીએ તેમને ઑફર કરી. તેમનું કામ હતું કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનમાં કોઈએ ઘૂસણખોરી તો નથી કરીને તે શોધી કાઢવાનું અને બદલામાં તેમને કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનનાં સૉફ્ટવેર પર કામ કરવા મળતું. એ વખતે બિલ ટેલીટાઈપ મારફતે કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનની સીસ્ટમનો ઉપયોગ કરવાના બદલે બિલ કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કોર્પોરેશનની ઑફિસે જતો. ત્યાં આ સીસ્ટમ પર ચાલતા જુદા-જુદા પ્રોગ્રામના સોર્સ કોડ સમજવા પ્રયત્ન કરતો. એ વખતે કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનની સીસ્ટમ ફોર્ટ્રાન, એલઆઈએસપી, મશિન લેંગ્વેજ વગેરે પ્રોગ્રામ્સ પર ચાલતી. બિલ ધીરે-ધીરે આ બધા પ્રોગ્રામના સોર્સ કોડ સમજી ગયો. કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનનો તેનો અનુભવ એ રીતે તેના માટે પાયો મજબૂત બનાવવાનું કામ કરી ગયો કેમ કે તેને આ પ્રોગ્રામની નબળાઈઓ શું છે તેની સમજ પણ એ વખતે જ પડી ગઈ હતી. ભવિષ્યમાં તેણે એ નબળાઈઓને દૂર કરીને નવા પ્રોગ્રામ સર્જી દુનિયા જ બદલી નાંખી.

કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનમાં બિલ કામ કરતો હતો એ જ વખતે તેની ખ્યાતિ બધે ફેલાવા માંડી હતી. આ ટીનેજરને કમ્પ્યૂટરમાં મોટા લોકો કરતાં પણ સારી સમજ પડે છે તેની જાણ બીજી કંપનીઓને પણ થવા માંડી હતી. બિલ કમ્પ્યૂટર સેન્ટર કૉર્પોરેશનમાં

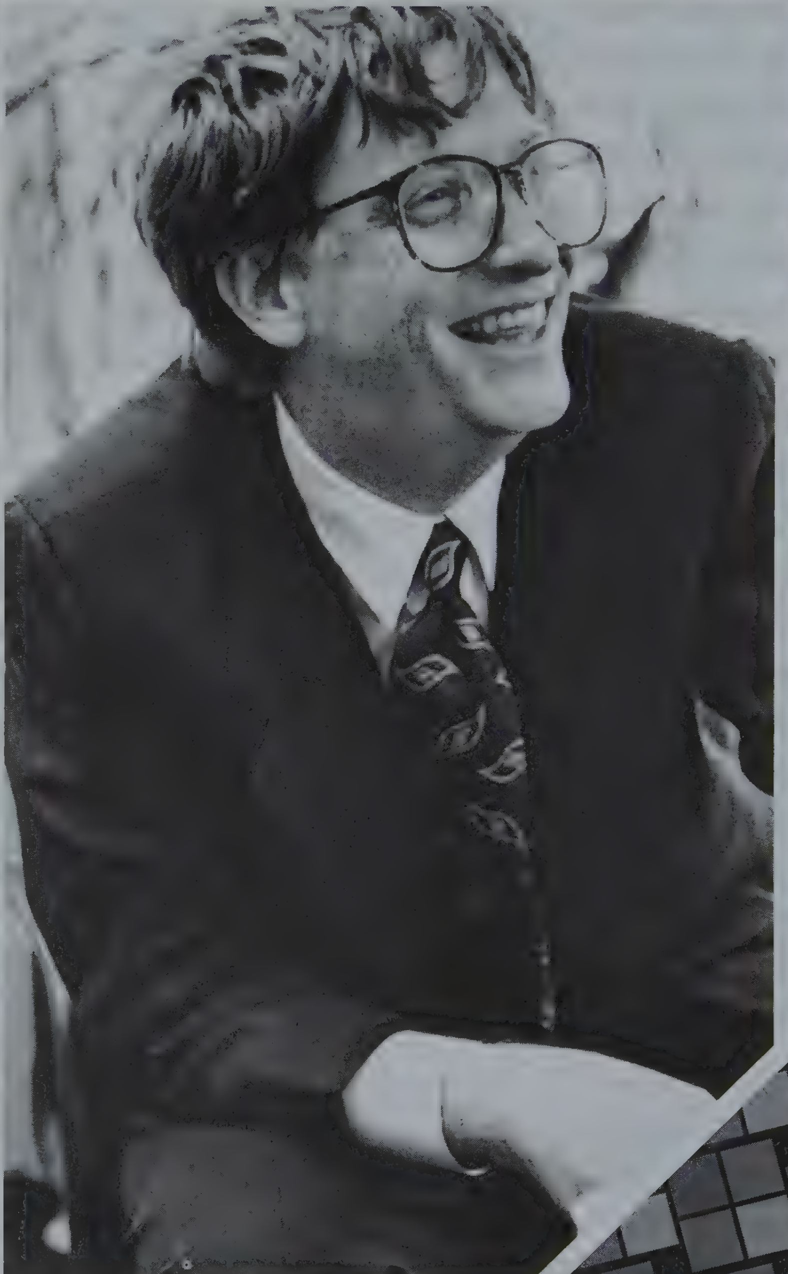
કામ કરવા ઉપરાંત સ્કૂલની કમ્પ્યૂટર લેબમાં પણ એલન, રીક અને કેટ સાથે કામ કરતો. પરિણામે બિલની સાથે તેમની ખ્યાતિ પણ ફેલાઈ. આ ખ્યાતિના કારણે જ ઈન્ફોર્મેશન સાયન્સીસ ઈન્કોર્પોરેશન નામની કંપનીએ બોલાવ્યા. તેમણે આ ચારેયને કોબોલમાં પોતાના માટે પેરોલ પ્રોગ્રામ તૈયાર કરવા કહ્યું. બિલ અને તેની ટીમે આ કામ સફળતાપૂર્વક કરી બતાવ્યું એટલે કંપનીએ તેમને મળી કમ્પ્યૂટર ટાઈમ અને રોયલ્ટી બંને ચૂકવ્યાં.

ભવિષ્યમાં બિલ ગેટ્સ વિશ્વનો સૌથી ધનિક માણસ બન્યો અને આ સફરની શરૂઆત તેણે માત્ર પંદર વર્ષની વયે ઈન્ફોર્મેશન સાયન્સીસ ઈન્કોર્પોરેશન કંપની પાસેથી રોયલ્ટી મેળવીને કરી હતી.

ઈન્ફોર્મેશન સાયન્સીસ ઈન્કોર્પોરેશન કંપનીમાં તેમણે કરેલી કામગીરીની જાણ લેકસાઈડ સ્કૂલના સંચાલકોને થઈ. પરિણામે તેમણે પણ બિલ અને તેની ટીમના કૌશલ્યનો લાભ લેવાનું નક્કી કર્યું. તેમણે બિલને દરેક ક્લાસમાં હાજર વિદ્યાર્થીઓનાં રોજેરોજનાં શીડ્યુલ બનાવવાનો પ્રોગ્રામ બનાવવાનું કામ સોંપ્યું. સાથે સાથે આ અંગેની સમજ આપવાની જવાબદારી પણ તેમને જ સોંપી. બિલ અને તેની ટીમે એકદમ સરળ પ્રોગ્રામ બનાવ્યો. તે પછી દરેકને અલગ અલગ ક્લાસમાં મોકલવામાં આવ્યા. બિલ ગેટ્સને વિદ્યાર્થીનીઓની સંખ્યા વધારે હતી તેવા ક્લાસમાં મૂકવામાં આવ્યો હતો. બિલને એ ફાવતું નહીં અને કમ્પ્યૂટર પર કામ કરવાના બદલે આ કામ કરવાનો તેને કંટાળો આવતો હતો. જોકે આ કામ પણ તેણે બહુ સારી રીતે પાર પાડ્યું.

પહેલી કંપનીની સ્થાપના

બિલ અને પૌલ એલન વચ્ચે એ સમય દરમિયાન સારું ટ્યુનિંગ થઈ ગયું હતું. બંનેને કમ્પ્યૂટરમાં રસ હતો અને બંનેને પૈસાદાર બનવામાં પણ રસ હતો. આ સમાન રસના કારણે બંનેએ સાથે કામ કરવાનું નક્કી કર્યું અને બંને સતત સાથે દ જોવા મળતા. બંને પોતાના સમયનો ઉપયોગ નવાં નવાં સૉફ્ટવેર વિકસાવવામાં કરતા. બંને સતત પોતાના જ્ઞાનનું આદાનપ્રદાન કરતા રહેતા. બિલ ગેટ્સે પાછળથી કબૂલ્યું કે પૌલ એલન તેને મળ્યો તેના કારણે કમ્પ્યૂટરમાં તેનો રસ વધ્યો અને તેનું કમ્પ્યૂટર અંગેનું જ્ઞાન પણ વધારે પાકું થયું. બિલ અને પૌલે ૧૯૭૨માં તેમણે પોતાની પહેલી કંપની



સ્થાપી. આ કંપનીનું નામ હતું ટ્રાફ-ઓ-ડેટા. એ વખતે બિલની ઉંમર હતી માત્ર ૧૭ વર્ષ અને પૌલની ઉંમર હતી ૧૯ વર્ષ. જે ઉંમરે બીજા છોકરા ગર્લફ્રેન્ડ સાથે મોજમસ્તી કરતા એ ઉંમરે પૌલ અને બિલ કંપની બનાવીને દુનિયા બદલી નાંખવાનાં સપનાં જોતા હતા.

ટ્રાફ-ઓ-ડેટા કંપની દ્વારા બિલ અને પૌલ એલન સીએટલમાં ટ્રાફિકની જે સમસ્યા હતી તેનો ઉકેલ લાવવા માગતા હતા. ત્યાં સુધીમાં ઇન્ટેલ કંપની પ્રોસેસર ક્ષેત્રે આવી ગઈ હતી અને તેનું ઇન્ટેલ ૮૦૦૮ પ્રોસેસર લોકપ્રિય થઈ ગયું હતું. બિલ અને પૌલ આ પ્રોસેસરનો ઉપયોગ કરીને એવો પ્રોગ્રામ વિકસાવવા માગતા હતા કે જે સીએટલના ટ્રાફિકને નિયંત્રિત કરે. બંનેએ એ દિશામાં પ્રયત્નો શરૂ કર્યા અને બહુ ઝડપથી તેમણે આ સૉફ્ટવેર બનાવી પણ દીધું. આ સૉફ્ટવેર માટે તેમને ૨૦ હજાર ડૉલર મળ્યા. એ જમાનામાં એ રકમ બહુ મોટી હતી. બિલ ગેટ્સે એ રીતે વિશ્વના સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ બનવાની દિશામાં પહેલું મોટું કદમ ઉઠાવ્યું.

જોકે પૌલ અને બિલની આ કંપનીનું બાળમરણ થયું કેમ કે બિલનાં માતાપિતા નહોતાં ઇચ્છતાં કે બિલ આ ક્ષેત્રમાં કારકિર્દી બનાવે. તેમને બિલ પોતાનો વારસો સંભાળે અને મોટો વકીલ બને તેમાં રસ હતો. બાળપણથી તે બિલને વકીલ બનાવવાનાં સપનાં જોતાં હતાં તેથી તેમણે બિલને આ કંપની છોડી દેવા કહ્યું.

બિલે માતાપિતાની વાત માની અને ટ્રાફ-ઓ-ડેટા બંધ કરી દીધી પણ આ કંપનીની સાથે જ માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપનાનું બી રોપાઈ ચૂક્યું હતું. બિલ વિશ્વના કમ્પ્યૂટર ઝાર બનવાની દિશામાં પહેલું કદમ ઉઠાવી ચૂક્યો હતો.

હાર્વર્ડમાં એડમિશન

બિલ ગેટ્સે ૧૯૭૩માં લેકસાઇડ સ્કૂલ છોડી અને તે પછી માતાપિતાની ઇચ્છાને માન આપીને તેમણે હાર્વર્ડ કૉલેજમાં એડમિશન લેવાનું નક્કી કર્યું. હાર્વર્ડ સહિતની પ્રતિષ્ઠિત કૉલેજોમાં એડમિશન માટે અમેરિકામાં ટેસ્ટ લેવાય છે. આ પરીક્ષામાં બિલ ગેટ્સે ૧૬૦૦માંથી ૧૫૯૦ માર્ક્સ મેળવીને પોતે કમ્પ્યૂટર પાછળ સમય આપ્યો હતો તે છતાં ભણવામાં પાછળ નહોતો રહ્યો તે સાબિત કરી દીધું.

બિલ ગેટ્સ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં બહુ લાંબું ના ટક્યો પણ અહીં તેની મુલાકાત સ્ટીવ બાલ્મર સાથે થઈ. લેક્સાઇડ સ્કૂલ બિલને એ રીતે ફળી હતી કે તેને અહીં પૌલ એલન મળ્યો હતો જ્યારે હાર્વર્ડ તેને એ રીતે ફળી કે તેને અહીં સ્ટીવ બાલ્મર જેવો બીજો સાથી મળ્યો કે જે તેની કંપની અને તેના પોતાના વિકાસમાં બહુ મદદરૂપ સાબિત થયો. સ્ટીવ બાલ્મર પાછળથી બિલ ગેટ્સની કંપની માઇક્રોસૉફ્ટમાં ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર (સીઈઓ) બન્યો.

બિલ ગેટ્સ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં દાખલ તો થયો પણ અહીં ભણીને શું કરવું તે અંગે તેના મગજમાં કોઈ ચોક્કસ યોજના નહોતી. તેને તો કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર વિકસાવવામાં રસ હતો. બીજી તરફ તેનાં માતાપિતાની ઈચ્છા હતી કે તે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં ભણે એટલા માટે તે ત્યાં આવ્યો હતો. એ વખતે બિલ હાર્વર્ડથી થોડેક દૂર આવેલા કુરિયર હાઉસમાં રહેતો હતો. તે મોડી રાત સુધી જાગતો અને તેના જેવા રસ ધરાવતા વિદ્યાર્થીઓ સાથે અડ્ડો જમાવી ચર્ચા કર્યા કરતો. વહેલી સવારે ઊઠીને કૉલેજ જવાના બદલે તે કમ્પ્યૂટર લેબમાં જતો રહેતો. અહીં તે કમ્પ્યૂટરની બારીકીઓ સમજ્યા કરતો અને પોતાનું જ્ઞાન વધારતો. તે હોંશિયાર તો હતો જ તેથી તેને અભ્યાસક્રમમાં જે પૂછાતું તે યાદ કરવામાં બહુ તકલીફ નહોતી પડતી. પરિણામે તે સારા ગ્રેડ સાથે પાસ થઈ જતો. પરિણામે તેનાં માતાપિતાને પણ કોઈ ફરિયાદ નહોતી. જોકે ધીરે-ધીરે તેનો ભણવામાંથી રસ સાવ જ ઊડતો જતો હતો અને સૉફ્ટવેરમાં રસ વધતો જતો હતો.

હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં હતો તે દરમિયાન જ બિલ ગેટ્સે પહેલા જ વર્ષે એક ચમત્કાર કરી બતાવ્યો હતો. તેના પ્રોફેસર હેરી લુઈસે ક્લાસ સમક્ષ એક એવો કોયડો રજૂ કર્યો કે જેનો ઉકેલ શોધાયો નહોતો. હાર્વર્ડમાં આવા કોયડા રજૂ કરીને વિદ્યાર્થીઓને તેમની ક્ષમતા બતાવવા પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવતા હતા. પેનકેક સોર્ટિંગ અંગેના આ કોયડાને બિલ ગેટ્સે સૌથી ઝડપથી ઉકેલી કાઢ્યો હતો. બિલ ગેટ્સે જે સમય લીધો તે એટલો ઓછો હતો કે તે પછીનાં ૩૦ વર્ષ લગી કોઈ આટલા ઓછા સમયમાં આ કોયડો ઉકેલી શક્યું નહોતું. ૩૦ વર્ષ પછી પણ તેનો ઉકેલ જેણે શોધ્યો તેણે બિલ ગેટ્સે લીધેલા સમય કરતાં એક ટકા સમય ઓછો લીધો હતો. સાયન્સ અને ટેક્નોલોજીએ આટલી પ્રગતિ કરી હોવા છતાં બિલનો રેકોર્ડ ૩૦ વર્ષ સુધી ના તૂટ્યો તેના પરથી જ તેની

ક્ષમતાનો ખ્યાલ આવે. હાર્વર્ડના કમ્પ્યૂટર સાયન્ટિસ્ટ ક્રિસ્ટોસ પેપેદિમિત્રોએ રજૂ કરેલા રીસર્ચ પેપરમાં આ ઉકેલનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો હતો.

હાર્વર્ડમાં બિલ ગેટ્સને મજા નહોતી આવતી પણ તેની પાસે બીજો વિકલ્પ નહોતો. લેક્સાઇડ સ્કૂલનો તેનો સાથી પૌલ એલન લેક્સાઇડ સ્કૂલ છોડ્યા પછી વૉશિંગ્ટન સ્ટેટ યુનિવર્સિટીમાં જોડાયો હતો. પૌલ એલનની હાલત પણ બિલ ગેટ્સ જેવી જ હતી. તેને પણ ભણવામાં બહુ મજા નહોતી આવતી. છેવટે તેણે બે વર્ષ કૉલેજમાં ભણ્યા પછી કૉલેજ છોડી દીધી. કૉલેજ છોડ્યા પછી તે મેશેશ્યુએટ્સ સ્ટેટના બોસ્ટન જતો રહ્યો. અહીં તેણે હનીવેલ નામની કંપનીમાં કામ કરવા માંડ્યું.

એલન બિલ કરતાં સીનિયર હતો તેથી બિલ જ્યારે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં દાખલ થયો ત્યારે તો એલન વૉશિંગ્ટન સ્ટેટ યુનિવર્સિટી છોડી ચૂક્યો હતો અને બોસ્ટન રવાના થઈ ચૂક્યો હતો. જોકે બિલ અને એલન બંને સતત સંપર્કમાં હતા.

બિલ ૧૯૭૪માં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં ભણતો હતો એ વખતે જ એક દિવસ તેના પર પૌલ એલનનો ફોન આવ્યો. તેણે કહ્યું કે હનીવેલમાં નોકરી કરવાની તેની ઈચ્છા હોય તો ત્યાં જગા છે. બિલ ભણીને કંટાળ્યો હતો અને સૉફ્ટવેર ક્ષેત્રે જવા માગતો હતો. પૌલ સાથે તેને સારું ફાવતું હતું અને તેને લાગતું કે બંને સાથે મળીને કામ કરી શકશે. તેણે તરત હા પાડી. તે હાર્વર્ડથી પોતાના ઘેર પહોંચ્યો અને પોતાનાં માતાપિતાને તેણે પોતાની ભણવાની ઈચ્છા નથી તેની જાણ કરી. તેમણે બહુ શાંતિથી બિલની વાત સાંભળી અને તેને તે ઈચ્છે તે કરવાની છૂટ આપી. સાથે સાથે તેમણે તાત્કાલિક રીતે હાર્વર્ડ નહીં છોડવાની સલાહ પણ આપી. બિલે આ વાત સ્વીકારી અને હાર્વર્ડમાં તેનું એડમિશન ચાલુ હતું ત્યારે જ તે પૌલ એલન સાથે હનીવેલ કંપનીમાં જોડાઈ ગયો. બિલ ગેટ્સનાં માતાપિતાને એ વખતે એમ હતું કે બિલના માથે ફરી સૉફ્ટવેર પર કામ કરવાનું ભૂત સવાર થયું છે અને એ ભૂત બહુ જલદી ઊતરી જશે. તેને વાસ્તવિકતાની ખબર પડશે એટલે પાછો હાર્વર્ડમાં જશે અને પોતે ઈચ્છે છે તેમ વકીલ બનવા તરફ ધ્યાન આપશે. જોકે તેમની આ માન્યતા એકદમ ખોટી હતી અને બંનેને એ વાતની જરા સરખી ગંધ પણ નહોતી આવી.

અહીં બંનેએ ફરી સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટ પર કામ કરવા માંડ્યું. જોકે બંને કંઈ નક્કર

કામ કરે તે પહેલાં જ એક ઘટના બની અને આ ઘટનાએ પૌલ એલન તથા બિલ ગેટ્સ બંનેની જિંદગી બદલી નાંખી.

એ વખતે પોપ્યુલર ઈલેક્ટ્રોનિક્સ નામનું મૅગેઝિન ઈલેક્ટ્રોનિક્સના ચાહકોમાં ભારે લોકપ્રિય હતું. ૧ જાન્યુઆરી, ૧૯૭૫ના પોપ્યુલર ઈલેક્ટ્રોનિકના અંકમાં એક લેખ છપાયો હતો. આ લેખ આલ્તેર ૮૮૦૦ મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ અંગે હતો આ મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ ઈન્ટેલના ૮૦૮૦ સેન્ટર પ્રોસેસિંગ યુનિટ (સીપીયુ) આધારિત હતી. એ વખતે કમ્પ્યૂટર સાયન્સ બહુ વિકસ્યું નહોતું અને હજુ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરનો જમાનો આવ્યો નહોતો. પણ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરની વાતો હવામાં હતી. બહુ જલદી પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આવશે અને લોકોની જિંદગી બદલી નાંખશે તેવો આશાવાદ સતત સાંભળવા મળતો હતો. એ આશાવાદ ખોટો પણ નહોતો. કમ્પ્યૂટર સાયન્સમાં જે રીતે શોધો થતી હતી તે જોતાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટરનું આગમન એ સમયનો જ સવાલ હતો.

આ લેખ વાંચીને પૌલ એલન દોડતો દોડતો બિલ ગેટ્સ પાસે પહોંચ્યો. તેણે પોપ્યુલર સાયન્સનો લેખ બિલને વંચાવ્યો. લેખ વાંચ્યા પછી બંનેની આંખો ચમકી ઊઠી. બંનેને આ લેખ વાંચ્યા પછી એકસરખો જ વિચાર આવ્યો હતો કે આ આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટનો ઉપયોગ કરીને પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવી શકાય તેમ છે.

આલ્તેર સાથે પહેલો કરાર

આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ બનાવનારી કંપની માઈક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) નામની કંપની હતી. આ કંપનીનું હેડક્વાર્ટર ન્યુ મેક્સિકો સ્ટેટમાં આવેલા આલ્બુકર્કમાં હતું. માઈક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) નવી નવી સ્થપાયેલી નાની કંપની હતી અને તેને કોઈ ઓળખતું પણ નહોતું. જોકે પૌલ એલન અને બિલ ગેટ્સને તેની સાથે કંઈ લેવાદેવા નહોતી. તેમને લાગ્યું કે તેમના માટે પોતાનાં સૉફ્ટવેરની ઉપયોગિતા સાબિત કરવાની આ શ્રેષ્ઠ તક છે.

બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલનને તરત જ માઈક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) કંપનીમાં ફોન કર્યો. તેમણે કહ્યું કે એ લોકો બેઝિક સૉફ્ટવેર કાર્યક્રમ તૈયાર કરી રહ્યા છે અને આ સૉફ્ટવેરની મદદથી તેમનું આલ્તેર

મિનિ કમ્પ્યૂટર ચાલશે. રસપ્રદ વાત એ છે કે પૌલ એલન કે બિલ ગેટ્સ બંનેમાંથી કોઈની પાસે ના તો કોઈ પ્રોગ્રામ તૈયાર હતો કે ના તો તેમની પાસે આલ્તેર કમ્પ્યૂટર હતું. તેમણે સાવ ટાઢા પહોરનું ગપ્પુ જ હાંક્યું હતું. તેમનો ઈરાદો એ વખતે કોઈ આ પ્રકારનું સૉફ્ટવેર વિકસાવે તો તે ખરીદવામાં માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ)ને રસ છે કે નહીં તે જાણવાનો હતો. જો માઇક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) તરત હા પાડે અને તેમને મળવા બોલાવે તો તેમની પાસે કશું તૈયાર જ નહોતું પણ બંનેએ એક જુગાર ખેલી નાંખ્યો હતો. તેમના સદ્નસીબે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) કંપનીએ તેમને કહ્યું કે તેમની કંપની નવી નવી છે અને હજુ બધું તૈયાર થયું નથી તેથી તેમણે એક મહિના સુધી રાહ જોવી પડશે. કંપનીએ તેમનો નંબર લીધો અને એક મહિના પછી તેમનો સામેથી સંપર્ક કરાશે તેવી ખાતરી આપી.

પૌલ એન બિલ બંનેને આ ખાતરી પર ભરોસો નહોતો. કંપની એક મહિના પછી સંપર્ક ના કરે તેવી પૂરેપૂરી શક્યતા હતી પણ સાથે સાથે ખરેખર સંપર્ક કરે તે પણ બને તેમ હતું. એ શક્યતા એક ટકા જેટલી જ હતી પણ આ એક ટકા શક્યતા વાસ્તવિકતામાં પલટાય તો તેમની જિંદગી બદલાઈ જશે તેની પણ તેમને ખબર હતી. તેમણે આશાવાદી બનીને આ શક્યતાના આધારે આગળ વધવાનું નક્કી કર્યું.

પૌલ અને બિલે તરત જ હનીવેલમાં રજા મૂકી દીધી અને બંને હાર્વર્ડ આવી ગયા. બિલનાં માતાપિતા ખુશ હતાં. તેમને લાગ્યું કે તેમની ધારણા સાચી પડી છે અને બિલના માથેથી કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર બનાવવાનું ભૂત ઊતરી ગયું છે. જોકે બંને બહુ જલદી ખોટાં પડવાનાં હતાં.

અહીં આવીને બંને નવું સૉફ્ટવેર બનાવવામાં મચી પડ્યા. હાર્વર્ડની કમ્પ્યૂટર લેબને તેમણે પોતાનો અડ્ડો બનાવી દીધી. બંનેએ એક મહિના લગી રાતદિવસ જાગીને નવો પ્રોગ્રામ લખ્યો અને તેના આધારે સૉફ્ટવેર બનાવ્યું. આ સૉફ્ટવેર તૈયાર કરતી વખતે પણ ખરેખર માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) તેમનો સંપર્ક કરશે કે કેમ તે અંગે તો શંકા જ હતી.

એક મહિના લગી કામ કર્યા પછી બંનેએ નવું સૉફ્ટવેર બનાવ્યું અને આ સૉફ્ટવેર

ખરેખર કામ કરે છે કે નહીં તેનું પરીક્ષણ બંને કરે તે પહેલાં જ માઇક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ)ના પ્રેસિડેન્ટ એડ રોબર્ટ્સે તેમને તાત્કાલિક તેમના સૉફ્ટવેર સાથે આલ્બુકર્કમાં કંપનીના હેડક્વાર્ટર પર બોલાવ્યા. બિલ ગેટ્સ એ વખતે એટલા નર્વસ થઈ ગયા હતા કે બીમાર પડી ગયા હતા. તેમના માન્યામાં જ આ વાત નહોતી આવતી. પૌલ એલને તેમને પોતાની સાથે આલ્બુકર્ક આવવા કહ્યું પણ બિલે ના પાડી. છેવટે પૌલ એલન એકલા આલ્બુકર્કમાં માઇક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના હેડક્વાર્ટર પર ટેસ્ટ રન માટે પહોંચ્યા.

પૌલ અને બિલ બંને માટે આ બહુ મોટો જુગાર હતો. જે સૉફ્ટવેર ચાલે છે કે નહીં તેની ચકાસણી તેમણે ક્યાંય નહોતી કરી તે સૉફ્ટવેર લઈને એલન માઇક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં ગયા હતા. તેમણે ધડકતા હૃદયે આ સૉફ્ટવેરને આલ્તેર કમ્પ્યૂટર કિટમાં ઈન્સ્ટોલ કર્યું. એ વખતે હોલમાં માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના પ્રેસિડેન્ટ એડ રોબર્ટ્સ સહિત કેટલાય લોકો હાજર હતા. બધાં આ યુવાન શું કમાલ કરે છે તે જોવા એકઠાં થયાં હતાં. એ વખતે કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર બનાવનાર કોઈ મહાન માણસ જ હોઈ શકે તેવી સૌની માન્યતા હતી અને પૌલ એલનના દેખાવ પરથી તે મહાન લાગતા નહોતા. તેથી બધાંને ખાતરી હતી કે આ યુવાન ઊંધા માથે પછડાશે અને આલ્તેર કમ્પ્યૂટર નહીં ચાલે.

એ બધાંની ધારણા ખોટી પડી.

જે સૉફ્ટવેરનું કદી ટેસ્ટ રન નહોતું કરાયું તે સૉફ્ટવેર એકદમ ચાલ્યું અને આલ્તેર કમ્પ્યૂટરમાં જાન આવી ગયો.

એડ રોબર્ટ્સ સહિતના લોકો દંગ હતા. પૌલ એલન અને બિલ ગેટ્સે તેમની ધારણા બહારનું કામ કરી બતાવ્યું હતું.

એડ રોબર્ટ્સે તરત જ આ સૉફ્ટવેર ખરીદવાની તૈયારી બતાવી અને તેમના માટે તેમણે કેટલી રકમ ઑફર કરી તે ખબર છે?

પૂરા એક મિલિયન ડૉલર એટલે કે ૧૦ લાખ ડૉલર.

પૌલ એલને કદી કલ્પના નહોતી કરી કે તેને આટલી જંગી રકમ મળશે. તે આ રકમ સાંભળીને બેભાન થતાં થતાં બચ્યો. માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) દ્વારા તરત જ કોન્ટ્રાક્ટ તૈયાર કરાયો અને સૉફ્ટવેરની રોયલ્ટીના પહેલા હપ્તા પેટે એક લાખ ડૉલરનો ચેક પૌલ એલનને અપાયો. એલનને માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં નોકરી પણ ઑફર કરાઈ અને એ સ્વીકારવામાં એલનને કોઈ વાંધો નહોતો.

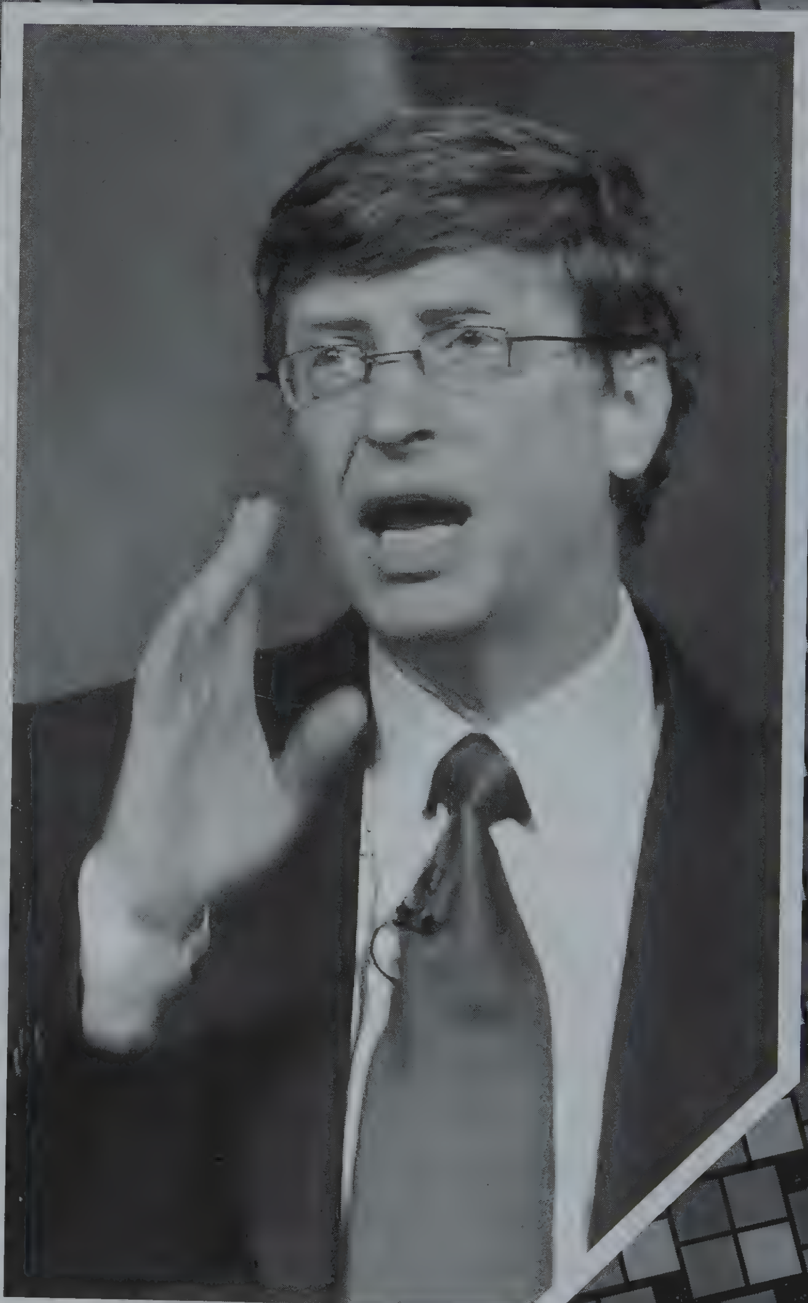
પૌલ એલન હાર્વર્ડ પહોંચ્યા ત્યારે તેમની બૅગમાં એક લાખ ડૉલરનો ચેક અને ૧૦ લાખ ડૉલરનો કોન્ટ્રાક્ટ હતો. સાથે સાથે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં પોતાની અપોઇન્ટમેન્ટનો લેટર પણ હતો.

આ વખતે બેભાન થવાનો વારો બિલ ગેટ્સનો હતો.

માઇક્રોસોફ્ટની સ્થાપના

માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) પૌલ અને બિલ ગેટ્સ બંને માટે ટર્નિંગ પોઇન્ટ સાબિત થઈ. પૌલ એલને માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં જોડાવાનો નિર્ણય લીધો હતો કે જેથી તે કમ્પ્યૂટર કંપનીમાં કામ કરવાનો અનુભવ મેળવી શકે. તેણે બિલ ગેટ્સને પણ સમજાવ્યો કે બંનેનું ભવિષ્ય ખરેખર હાર્વર્ડમાં ભણવામાં નથી પણ થોડોક અનુભવ મેળવીને પોતાની જ કંપની બનાવવામાં છે.

બિલ ગેટ્સને ગળે પણ આ વાત ઊતરી ગઈ. તેણે પણ હાર્વર્ડ છોડવાનું નક્કી કરી લીધું. તેણે તેનાં માતાપિતાને આ સમાચાર કહ્યા. બંને બિલના આ નિર્ણયથી આંચકો પામી ગયાં હતાં. તેમને માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ)માં શું બન્યું તેની ખબર જ નહોતી. તેમને એમ જ લાગતું હતું કે બિલ હાર્વર્ડ પાછો ફર્યો તેનો અર્થ એ કે તેનો સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં રસ ઊડી ગયો છે. તેમણે બિલને સમજાવવા પ્રયત્ન કર્યો પણ આ વખતે બિલ મક્કમ હતો. તેણે તેનાં માતાપિતાને માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) દ્વારા અપાયેલી ૧૦ લાખ ડૉલરની રકમની વાત કરી. તેનાં માતાપિતા માટે આ બીજો મોટો આંચકો હતો.



બિલની ઉંમર એ વખતે માત્ર ૨૦ વર્ષ હતી અને ૨૦ વર્ષની ઉંમરે તે ૧૦ લાખ ડૉલર જેવી જંગી રકમ કમાઈ શકતો હોય તો તેનો અર્થ એ થાય કે તેને કશું સમજાવાની જરૂર નહોતી. તેને પોતે શું કરે છે તેની અને પોતાનું ભવિષ્ય શેમાં છે તેની ખબર હતી. તેમણે બિલના આ નિર્ણય પર મંજૂરીની મહોર મારી.

અને એ રીતે બિલ ગેટ્સ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાંથી ઊઠી ગયો. જે યુનિવર્સિટી ભલભલા સ્કોલરને રીજેક્ટ કરી દેતી હતી તેને ૨૦ વર્ષના એક યુવકે પોતાનાં સપનાં સાકાર કરવામાં તેની કોઈ ભૂમિકા નથી તેમ માનીને રીજેક્ટ કરી દીધી હતી.

પૌલ એલને બોસ્ટન છોડી દીધું હતું અને તે આલ્બુકર્કમાં માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં જોડાઈ ગયો હતો. બિલ ગેટ્સ પણ આલ્બુકર્ક આવી ગયો. પૌલ અને બંને સાથે જ રહેતા અને બંને સૉફ્ટવેર વિકસાવવામાં મચી પડ્યા હતા. બંને જેમ જેમ સાથે કામ કરતા ગયા તેમ તેમ તેમને થતું ગયું કે તેમણે બહુ જલદી કંપની બનાવવી જોઈએ અને પૌલ એલન માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)માં સમય બરબાદ કરતો હતો. બંનેએ આ વિચારને અમલી પણ બનાવ્યો અને છેવટે ૧૯૭૫માં માઇક્રોસૉફ્ટ કંપની બનાવી. ૪ એપ્રિલ, ૧૯૭૫ના રોજ માઇક્રોસૉફ્ટ કંપની અસ્તિત્વમાં આવી. એ વખતે કોઈને કલ્પના પણ નહોતી કે આ કંપની એક દિવસ વિશ્વ પર રાજ કરશે. માઇક્રોસૉફ્ટ નામ તેમણે માઇક્રો કમ્પ્યૂટર અને સૉફ્ટવેરનો સમન્વય કરીને પસંદ કર્યું હતું. શરૂઆતમાં માઇક્રો અને સૉફ્ટ અલગ વંચાતાં પણ પછી તેમણે વચ્ચેથી હાઇફન કાઢી નાંખ્યો.

માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના થઈ એ ઐતિહાસિક ઘડી હતી પણ શરૂઆતના દિવસોમાં કંપનીએ ટકવા માટે બહુ જોરદાર સંઘર્ષ, કરવો પડ્યો હતો. પૌલ એલન અને બિલ ગેટ્સે કંપની સ્થાપી એ વખતે તેમની પાસે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) પાસેથી આવેલા ૧૦ લાખ ડૉલર હતા પણ બંને જે ક્ષેત્રમાં હતા તે ક્ષેત્રમાં આ રકમ કંઈ નહોતી. બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલને પહેલા જ તબક્કે માઇક્રોસૉફ્ટમાં ૧૫ લોકોની ભરતી કરી દીધી હતી. કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્ર ઝડપથી વિકસતું હતું તેથી એ જરૂરી પણ હતું. બીજી તરફ તેમની પાસ આલ્તેર સિવાય બીજા કોઈ

ગ્રાહક પણ નહોતા. માઈક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) પાસેથી મળેલી રકમમાંથી ઘણી ખરી રકમ ઑફિસ ઊભી કરવામાં વપરાઈ ગઈ હતી. બંને પાસે હજુ ઘણી મોટી રકમ બચી હતી પણ એ વખતે જે સીનેરિયો હતો તે જોતાં બચેલી રકમ પણ બહુ જલદી વપરાઈ જાય તેવી પૂરી શક્યતા હતી.

માઈક્રોસૉફ્ટને માટે સૌથી મોટી મુશ્કેલી એ હતી કે એ વખતે કમ્પ્યૂટર બહુ લોકો પાસે નહોતાં. લોકો કમ્પ્યૂટરને એક ચમત્કાર તરીકે જોતાં અને તેના શું ઉપયોગ થઈ શકે તેની કોઈને ખબર નહોતી. સ્ટીવ જોબ્સે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે ક્રાંતિ કરી અને એપલ બજારમાં મૂકી લોકોના ઘરેઘરે કમ્પ્યૂટર પહોંચાડ્યાં એ દૌર હજુ આવ્યો નહોતો. એ વખતે કમ્પ્યૂટર એવા લોકો પાસે જ હતાં કે જેમને ટેક્નોલોજીને જાણવાનો શોખ હતો. એ લોકો કોઈ કામ માટે કે કમાણી માટે નહીં પણ પોતાના શોખને પોષવા માટે કમ્પ્યૂટર લેતા. ઘણા લોકો પોતાને ત્યાં કમ્પ્યૂટર છે તે બતાવી પોતાનું સ્ટેટસ વધારવા માટે કમ્પ્યૂટર ખરીદતા. પરિણામે કમ્પ્યૂટરની ખપત સાવ ઓછી હતી.

માઈક્રોસૉફ્ટે બેઝિક સૉફ્ટવેર બનાવીને ક્રાંતિ કરી નાંખી હતી તેનો ઈન્કાર થઈ શકે તેમ નથી. એ વખતે પણ કમ્પ્યૂટરના શોખીનો માઈક્રોસૉફ્ટના બેઝિક સૉફ્ટવેર પાછળ પાગલ થઈ ગયા હતા પણ એ લોકો આ સૉફ્ટવેર ખરીદતા નહોતા. મોટા ભાગના લોકો એકાદ સૉફ્ટવેર ખરીદે અને પછી તેનું રીપ્રોડક્શન કરીને પોતાનાં કમ્પ્યૂટરમાં તે ઈન્સ્ટોલ કરતા. એ લોકોને માઈક્રો ઈન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ની આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ ખરીદીને તેમાં આ મફતનું સૉફ્ટવેર નાખવું સસ્તું પડતું. પરિણામે હાલત એ થતી કે મોટા ભાગનાં આલ્તેર કમ્પ્યૂટર બેઝિક પ્રોગ્રામ પર જ ચાલતાં પણ તેમાંથી બહુ ઓછાં કમ્પ્યૂટર એવાં હતાં કે જે કાયદેસર રીતે સૉફ્ટવેર ખરીદીને ચાલતાં હતાં.

બિલ ગેટ્સે પછીથી કહેલું કે એ વખતે માત્ર ૧૦ ટકા જેટલાં કમ્પ્યૂટર એવાં હતાં કે જેમણે રોયલ્ટી ચૂકવીને તેનું બેઝિક સૉફ્ટવેર ખરીદ્યું હોય. બિલ ગેટ્સ આ રીતે સૉફ્ટવેરના રીપ્રોડક્શનને ચોરી માનતો હતો અને આ ચોરી રોકવામાં આલ્તેરના ઉત્પાદકો તેની મદદ કરે તે માટે દબાણ કર્યા કરતો. આ રીતે સૉફ્ટવેરના

રીપ્રોડક્શનના કારણે તેને કંપની તરફથી રોયલ્ટી ઓછી મળતી. તે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ને સતત કહ્યા કરતો કે તે તેનાં તમામ આલ્તેર કમ્પ્યૂટરમાં તેનું સૉફ્ટવેર નાંખ્યા પછી જ તે વેચાણમાં મૂકે. કંપની તે માટે તૈયાર નહોતી. માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) તેની મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટના વેચાણમાંથી જંગી કમાણી કરતી હતી અને આ કમાણી બંધ કરવાની તેની સ્વાભાવિક રીતે ઇચ્છા ના હોય. પરિણામે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના પ્રેસિડેન્ટ એડ રોબર્ટ્સ અને બિલ ગેટ્સ વચ્ચે સતત સંઘર્ષ થયા કરતો.

આ સૉફ્ટવેર પાયરસીના કારણે બિલ ગેટ્સની હાલત ખરાબ હતી. તેની કંપની સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટના કામમાં હતી ને તે માટે તેણે જે માણસો રોક્યા હતા તેમને તોતિંગ પગાર ચૂકવવો પડતો. માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) તરફથી તેમને ફી અને રોયલ્ટી પેટે નિયમિત રીતે આવક થતી રહેતી પણ એ આવક પાયરસીના કારણે એટલી નહોતી કે તેના કારણે કંપની ચાલી શકે. પરિણામે બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલને બે છેડા ભેગા કરતાં તૂટી જવું પડતું.

આ સૉફ્ટવેર પાયરસીથી કંટાળીને બિલ ગેટ્સે ફેબ્રુઆરી ૧૯૭૬માં કમ્પ્યૂટરના શોખીનોને એક ખુલ્લો પત્ર લખ્યો. આ પત્રમાં તેણે લખેલું કે રોયલ્ટી ચૂકવ્યા વિના સૉફ્ટવેર વહેંચવાથી કે તેનો ઉપયોગ કરવાથી એ પરિસ્થિતિ સર્જાશે કે ભવિષ્યમાં કમ્પ્યૂટર માટે સારાં સૉફ્ટવેર બનશે જ નહીં કેમ કે પાયરસીના કારણે સારા સૉફ્ટવેર ડેવલપર્સ સારી ગુણવત્તાનાં સૉફ્ટવેર ડેવલપ કરવાથી દૂર ભાગશે. જેમાં કમાણી ના હોય તેવા કામમાં કોઈ પોતાનો સમય અને નાણાં ના રોકે તે સનાતન નિયમ છે. તેથી સારાં સૉફ્ટવેર સતત બનતાં રહે તે માટે ચોરીનો માલ લેવાથી દૂર રહેવા બિલ ગેટ્સે આ પત્ર દ્વારા અપીલ કરી હતી. સાથે સાથે તેણે ચીમકી પણ આપી કે ભવિષ્યમાં આવી ચોરીની ખબર પડશે તો તે આકરાં કાનૂની પગલાં લેશે.

કમ્પ્યૂટર ચાહકોમાં બિલ ગેટ્સના આ પત્રથી નારાજગી ફેલાઈ હતી પણ બિલ પોતાના વલણને વળગી રહ્યો હતો. તે પછી તેણે આ રીતે સૉફ્ટવેરની ચોરી કરનારા સામે કડક વલણ જ અપનાવ્યું.

બિલ ગેટ્સના એડ રોબર્ટ્સ સાથેના મતભેદો પણ વધતા જતા હતા. બિલ નવાં-નવાં સૉફ્ટવેર વિકસાવીને જુદી-જુદી કંપનીઓને વેચવા માંગતો હતો જ્યારે એડ માનતા કે માઇક્રોસૉફ્ટ માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ)ના આલ્તેર સિવાય બીજા કોઈને પોતાનાં સૉફ્ટવેર ના આપે. બંને વચ્ચે સંઘર્ષ ચાલતો હતો, તે સમયગાળામાં જ સ્ટીવ જોબ્સ અને સ્ટીવ વોઝનિયાક એપલ લઈને આવ્યા અને આ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરે ખળભળાટ મચાવી દીધો. સ્ટીવ જોબ્સે એવાં કમ્પ્યૂટર બનાવ્યાં હતાં કે જેની કોઈએ કલ્પના પણ નહોતી કરી. તેણે લોકો પોતાનાં ઘરોમાં કમ્પ્યૂટર રાખી શકશે તેવા આશાવાદને સાચો ઠેરવી દીધો હતો.

સ્ટીવ જોબ્સના એપલથી ઘણી કંપનીઓને અસર પડી અને તેમાં એક કંપની માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) હતી. તેની આલ્તેર કમ્પ્યૂટર સીસ્ટમ એપલ સામે વામણી લાગતી હતી. પરિણામે આલ્તેરનાં વળતાં પાણી શરૂ થયાં. એડ રોબર્ટ્સ સમજી ગયા કે એપલની આંધી સામે ટકવું મુશ્કેલ છે. કંપનીને તાળાં મારવાનો વખત આવે તે પહેલાં જ ચેતી જવું સારું એમ સમજીને તેમણે ૧૯૭૭માં માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) વેચી નાંખી. એડ નાણાં લઈને જ્યોર્જીયા જતો રહ્યો અને ત્યાં મૅડિકલ કૉલેજમાં એડમિશન લઈને ભણવાનું શરૂ કર્યું. તે પછી ડૉક્ટર બનીને તેમણે એ જ કારકિર્દીને અપનાવી લીધી.

બીજી તરફ માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ)ના નવા માલિકને બેઝિક સૉફ્ટવેર માટે રોયલ્ટી ચૂકવવામાં રસ નહોતો. પરિણામે તેણે માઇક્રોસૉફ્ટને બાજુ પર મૂકીને બેઝિક સૉફ્ટવેરનો ઉપયોગ કરવા માંડ્યો. બિલ અને પૌલ માટે આમ પણ મુશ્કેલીઓનો દોર હતો. માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના નવા માલિકે તેમની મુશ્કેલીઓમાં વધારો કર્યો. તેમણે પહેલાં સમજાવટથી કામ લેવાનો પ્રયાસ કરી જોયો પણ તે ના માન્યો એટલે છેવટે માઇક્રોસૉફ્ટે બેઝિક સૉફ્ટવેર પર પોતાનો હક સાબિત કરવા માટે કેસ કરવો પડ્યો.

આ કેસ પછી માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ (એમઆઈટીએસ) સાથેના સંબંધો બગડી ગયા હતા અને તેની સાથે બિઝનેસ શક્ય નહોતો. પરિણામે

બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલને બહાર નજર દોડાવવા માંડી. તેમણે બીજી કમ્પ્યૂટર કંપનીઓ માટે અલગ અલગ પ્રકારનાં સૉફ્ટવેર બનાવવા માંડ્યાં. જોકે એ માટે કંપનીનું વિસ્તરણ કરવું જરૂરી હતું. માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) સાથે કામ કરીને કંપની બહુ કમાઈ નહોતી અને નવું કંઈક કરવા માટે વધારે નાણાંની જરૂર હતી. બિલ ગેટ્સે એ માટે લોન લેવાનું નક્કી કર્યું પણ ત્યાં તેને લોન ના મળી. બહુ પ્રયત્નો કરવા છતાં બિલ પોતાની કંપની માટે લોન લેવામાં નિષ્ફળ ગયો. બીજી તરફ તેના વતનમાં તેની કંપની માટે લોન આપવા ઘણી બૅન્કો તૈયાર હતી. આ પરિસ્થિતિમાં આલ્બુકર્કમાં રહેવામાં શાણપણ નહોતું. આલ્બુકર્ક છેવાડા પર હતું એ તો ગેરફાયદો હતો જ તેમાં આ અનુભવ થયો એટલે બિલ ગેટ્સે એ વખતે કંપનીને સીએટલથી નજીક બેલેવ્યુ વૉશિંગ્ટન ખસેડવાનું નક્કી કર્યું. બિલ ગેટ્સ માટે આ વિસ્તાર પોતાના ઘરથી નજીક હતો. બિલ ગેટ્સે કંપનીના ચેરમેન તરીકેની જવાબદારી સંભાળી અને લોન લઈને કંપનીનું વિસ્તરણ પણ કરી નાંખ્યું. તેણે કંપનીના કર્મચારીઓની સંખ્યા વધારીને ૨૫ કરી અને સાથે સાથે પોતાની પહેલી ઇન્ટરનેશનલ ઑફિસ જાપાનમાં ખોલી. ૧ નવેમ્બર, ૧૯૭૮ના રોજ કંપનીની ઑફિસ જાપાનમાં શરૂ થઈ.

બિલના આ બધા પ્રયત્નો ફળ્યા અને માઇક્રોસૉફ્ટને નવા ઓર્ડર મળવા માંડ્યા. પરિણામે એ વર્ષે કંપનીની આવક ૨૫ લાખ ડૉલર હતી.

એ વખતે બિલ ગેટ્સની ઉંમર માત્ર ૨૩ વર્ષ હતી.

પહેલો મોટો બ્રેક

માઇક્રોસૉફ્ટે શરૂઆતમાં જે સૉફ્ટવેર બનાવ્યાં તે બધાં બેઝિક સૉફ્ટવેરનાં જુદાં જુદાં સ્વરૂપ હતાં. એ વખતે માઇક્રોસૉફ્ટ પાસે આલ્તેરના રૂપમાં એક જ ગ્રાહક હતો. બીજી તરફ કમ્પ્યૂટર વિશ્વ બહુ ઝડપથી બદલાતું જતું હતું. આ સંજોગોમાં માત્ર એક સૉફ્ટવેરથી ચાલે તેમ નહોતું. બિલ ગેટ્સ આ વાત બહુ જલદી સમજી ગયો હતો. તેણે પોતાના સાથીઓને પણ આ વાત સમજાવી અને સમજાવ્યું કે માત્ર એક સૉફ્ટવેર બનાવવાથી નહીં ચાલે. સતત નવાં સૉફ્ટવેર બનાવવાં પડશે અને આ સૉફ્ટવેર એવાં હોવાં જોઈએ કે જેની કોઈ નકલ ના કરી શકે. તેણે એ પણ સમજાવ્યું કે હવે માત્ર

સૉફ્ટવેર વિકાસથી પણ કામ નહીં ચાલે. તે સિવાય બીજાં બધાં પાસાં પર પણ ધ્યાન આપવું પડશે, ખાસ કરીને માર્કેટિંગ પર.

બિલ ગેટ્સ પાસે એ વખતે માઇક્રોસૉફ્ટમાં ૨૫ માણસોની ટીમ હતી. બિલ ગેટ્સે એ તમામને અલગ અલગ જવાબદારીઓ સોંપી. તેણે પોતે કંપનીના વડા તરીકેની ભૂમિકામાં પોતાને મૂકીને માર્કેટિંગની જવાબદારી પણ સ્વીકારી. સાથે સાથે કંપનીના પ્રવક્તા તરીકેની જવાબદારી પણ તેણે સ્વીકારી. બિલ ગેટ્સે આ ત્રણ મુખ્ય જવાબદારીઓ ઉપરાંત સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં પણ મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવવા માંડી. જ્યાં જરૂર જણાય ત્યાં બિલ પોતે સૉફ્ટવેર માટેના કોડ લખતો અને કંપની જે સૉફ્ટવેર બનાવે તે પોતાની નજર તળેથી પસાર થાય તે જોતો.

એ સમય કમ્પ્યૂટર ઉદ્યોગ માટે વિકાસનો હતો. એપલે જે ક્રાંતિ કરી હતી તેનો લાભ લેવા માટે બીજી કેટલીક કંપનીઓ પણ મેદાનમાં આવી ગઈ હતી. એપલ ઉપરાંત ઇન્ટેલ અને આઈબીએમ કમ્પ્યૂટર હાર્ડવેર ઉત્પાદનમાં મોટી કંપનીઓ તરીકે ઊભરી રહી હતી. આ તમામ કંપનીઓને પોતાનાં કમ્પ્યૂટર ચલાવવા માટે સૉફ્ટવેરની જરૂર પડતી. બિલ ગેટ્સ આ કંપનીઓનો સંપર્ક કરવા મથ્યા કરતો પણ બહુ સફળતા નહોતી મળતી. બિલ ગેટ્સ એપલના સ્ટીવ જોબ્સને મળીને તેને પોતાનાં સૉફ્ટવેર લેવા માટે સમજાવી શક્યો હતો અને એપલ ટુમાં તેનું ઓપલસૉફ્ટ સૉફ્ટવેર હતું પણ બિલને જે મોટો બ્રેક જોઈતો હતો તે હજુ નહોતો મળ્યો.

બિલ એવા મોટા બ્રેકની તલાશમાં હતો અને એ વખતે તેને તેનું ફેમિલી બેકગ્રાઉન્ડ કામમાં આવ્યું. બિલ ગેટ્સમાં માતા મેરી મેક્સવેલ ઘણી બધી કંપનીઓ સાથે સંકળાયેલાં હતાં. તે ઘણી કંપનીઓના બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સમાં હતાં. આ કંપનીઓમાં એક કંપની આઈબીએમ હતી. આઈબીએમ અમેરિકાની મોટી કંપનીઓમાં એક હતી. એ વખતે કંપની કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદનમાં ટોચની કંપની તરીકે કાઠું કાઢી રહી હતી. સ્ટીવ જોબ્સે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવીને સૌને દંગ કરી દીધા હતા પણ તેનો લાભ બીજી કંપનીઓને પણ મળી રહ્યો હતો. આ કંપનીઓમાં એક કંપની આઈબીએમ પણ હતી.

મેરી મેક્સવેલ આઈબીએમના બૉર્ડમાં હતાં તેથી સ્વાભાવિક રીતે જ તેમને બધાં
 ઓળખતાં. બિલ ગેટ્સે આ ઓળખાણનો લાભ ઉઠાવ્યો અને મેરી મેક્સવેલ સાથે

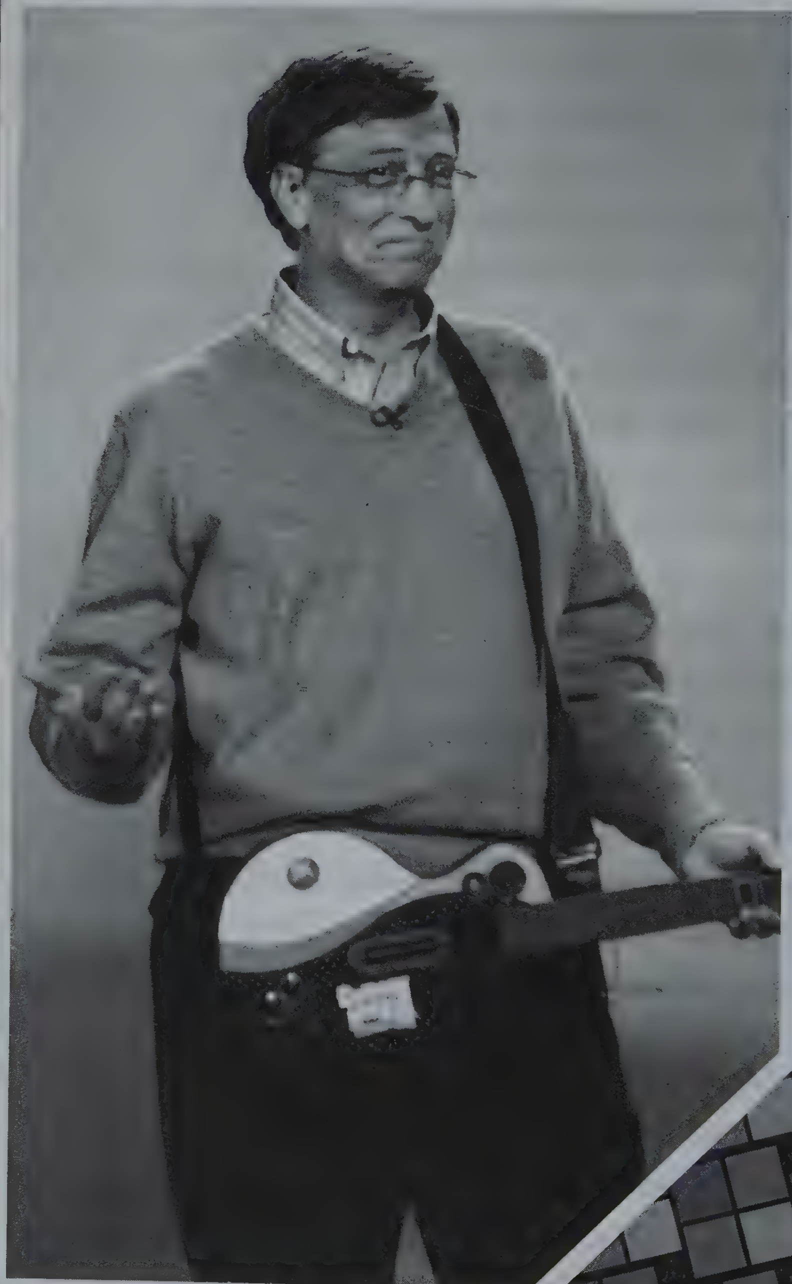
આઈબીએમના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ)ને મળ્યો. આઈબીએમ એ વખતે પોતાનું નવું પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવી રહી હતી. આ નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર માટે તેને સૉફ્ટવેરની જરૂર હતી. બિલ ગેટ્સે આઈબીએમના સીઈઓને સમજાવ્યા એ પોતે તેમને આઈબીએમ ઇચ્છે તેવું સૉફ્ટવેર બનાવી આપવા સક્ષમ છે. આઈબીએમના સીઈઓ તેને તક આપવા સંમત થયા.

તે પછીને અઠવાડિયે આઈબીએમની ટીમ માઇક્રોસૉફ્ટની મુલાકાતે આવી. એ મુલાકાત અંગે એક રસપ્રદ વાત એ છે કે એ ટીમના એક સભ્ય બિલ ગેટ્સને ઑફિસ આસિસ્ટન્ટ એટલે કે ચપરાશી સમજી બેઠા હતા. તેમણે બિલને કોફી લાવવા ઑર્ડર કર્યો હતો. આ વાત સાચી છે કે નહીં તે ખબર નથી પણ આ વાત ફેલાઈ તેનું કારણ એ છે કે બિલ ગેટ્સ એ વખતે એટલો યુવાન હતો અને એટલો નાનો હતો કે કોઈ એ વાત માનવા જ તૈયાર નહોતું થતું કે તે માઇક્રોસૉફ્ટ કંપનીનો માલિક હશે.

ખેર, એ મુલાકાતમાં આઈબીએમની ટીમે પોતાના નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ચલાવવા માટે કેવું સૉફ્ટવેર જોઈએ છે તે માઇક્રોસૉફ્ટ સમક્ષ સ્પષ્ટ કરી દીધું. બિલ ગેટ્સે તેમને ખાતરી આપી કે તે તેમને જોઈએ છે તેવું સૉફ્ટવેર બનાવી આપશે.

બિલ ગેટ્સે અહીં પણ એમઆઈટીએસ સાથે ચર્ચા કરતી વખતે જેવો જુગાર ખેલ્યો હતો તેવો જુગાર જ ખેલ્યો હતો. તેની પાસે આઈબીએમને જોઈતું હતું તેવું સૉફ્ટવેર જ નહોતું. બીજી બાજુ આઈબીએમને જેટલા સમયમાં આ સૉફ્ટવેર જોઈતું હતું તેટલા સમયમાં માઇક્રોસૉફ્ટ આ સૉફ્ટવેર બનાવી શકે તેવી શક્યતા પણ નહોતી. બિલ ગેટ્સે ભવિષ્યમાં બહુ મોટો બિઝનેસમેન અને સ્ટ્રેટેજિસ્ટ સાબિત થયો. આઈબીએમ સાથેના સોદામાં તેણે પોતાની આ ક્ષમતાની પહેલી ઝલક આપી. પોતાની પાસે સૉફ્ટવેર નહીં હોવા છતાં તેણે આઈબીએમને સૉફ્ટવેર આપવાનો પડકાર ઉપાડી લીધો અને તેણે આઈબીએમ સાથે એ માટેનો કોન્ટ્રાક્ટ પણ કરી દીધો. રસપ્રદ વાત એ છે તે આઈબીએમને તેણે એ સૉફ્ટવેર આપી પણ દીધું.

બિલ ગેટ્સે આઈબીએમને કઈ રીતે સૉફ્ટવેર આપ્યું તેની વાત માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપનાની વાત કરતાં પણ વધારે રસપ્રદ છે.



આઈબીએમ સાથે સફળ જોડાણ

બિલ ગેટ્સે આઈબીએમ સાથે મંત્રણા શરૂ કરી તે વખતે જ તેને ખ્યાલ આવી ગયો હતો કે આ સોદો કંપનીને મોટી બનાવશે. તેની પાસે પૌલ એલન જેવા સાથીઓ હતા પણ એ બધા સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટના માસ્ટર હતા. તેની પાસે બિઝનેસને સમજે તેવા માણસો નહોતા. બિલ ગેટ્સ જાણતો હતો કે જો તેણે માઇક્રોસૉફ્ટને મોટી કંપની બનાવવી હશે તો મેનેજમેન્ટના માણસોને જોડવા પડશે. આ કારણસર જ તેણે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં તેની સાથે રહી ચૂકેલા સ્ટીવ બાલ્મરનો સંપર્ક કર્યો. બ્લામર બિલને પહેલેથી પસંદ કરતો હતો. તેણે તરત હા પાડી અને ૧ જૂન, ૧૯૮૦ના રોજ સ્ટીવ બાલ્મર માઇક્રોસૉફ્ટમાં જોડાયો.

આઈબીએમ દ્વારા માઇક્રોસૉફ્ટનો સૉફ્ટવેર માટે સંપર્ક સાધવામાં આવ્યો તે પહેલાં આઈબીએમના સીઈઓ સાથેની મીટિંગમાં બિલ ગેટ્સ દ્વારા ડિજિટલ રીસર્ચ (ડીઆરઆઈ)નો ઉલ્લેખ કરાયો હતો. આઈબીએમને ઝડપથી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ જોઈતી હતી તેના કારણે બિલ ગેટ્સે તેમને ડિજિટલ રીસર્ચનો સંપર્ક કરવા સલાહ આપી હતી. ડિજિટલ રીસર્ચ એ વખતે કમ્પ્યૂટરમાં સૌથી વધારે વપરાતી સીપીએમ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના ઉત્પાદક હતા. આઈબીએમ દ્વારા તે પછી ડિજિટલ રીસર્ચનો સંપર્ક કરવામાં આવ્યો કેમ કે તેમને સૉફ્ટવેર ઝડપથી જોઈતું હતું. ડિજિટલ રીસર્ચ દ્વારા જો તેમને લાયસંસ આપી દેવાય તો તેમની સમસ્યાનો તરત ઉકેલ આવી જાય તેમ હતો. જોકે ડિજિટલ રીસર્ચ સાથેની મંત્રણા નિષ્ફળ રહી અને કંપની પાસે છેવટે નવું સૉફ્ટવેર બનાવવા સિવાય બીજો વિકલ્પ નહોતો બચ્યો. તેમણે સમય બગાડ્યા વિના બિલ ગેટ્સનો સંપર્ક કર્યો. જુલાઈ ૧૯૮૦માં માઇક્રોસૉફ્ટ અને આઈબીએમ વચ્ચે મંત્રણા શરૂ થઈ. આઈબીએમ વતી બિલ સાથે મંત્રણા કરવા આવેલા જેક સામ્સે બિલ સમક્ષ ડિજિટલ રીસર્ચ સાથેની નિષ્ફળ મંત્રણાની વાત કરી અને જે તકલીફો પડી હતી તે બધી કહી દીધી. જેક સામ્સે એ પણ કહ્યું કે ડિજિટલ રીસર્ચની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ શ્રેષ્ઠ હતી અને આઈબીએમને તે પ્રકારની સીસ્ટમમાં વધારે રસ હતો.

બિલ ગેટ્સે તરત જ સીપીએમ જેવાં સૉફ્ટવેર બનાવતી કપનીઓનો સંપર્ક કરવા માંડ્યો. આ કંપનીઓમાં એક કંપની સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ હતી. આ કંપનીનાં

ટીમ પીટરસને સીપીએમ જેવું જ સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું પણ આ સૉફ્ટવેર તેણે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર માટે નહોતું બનાવ્યું. આ સૉફ્ટવેર ડોસ એટલે કે ડિસ્ક આધારિત સીસ્ટમ હતી. બિલ ગેટ્સે આ કંપની સાથે કોન્ટ્રાક્ટ કર્યો અને માઈક્રોસૉફ્ટ આ સૉફ્ટવેરની લાયસંસિંગ એજન્ટ બની. બિલ ગેટ્સે કંપની સાથે કરાર કર્યો કે તે પોતાના સિવાય બીજા કોઈના માધ્યમથી આ સૉફ્ટવેર વેચી ના શકે. સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ કંપનીને તેણે આ સૉફ્ટવેર માટે ૫૦ હજાર ડૉલર ચૂકવ્યા હતા. ટીમ પીટરસનને આ રકમ લઈ લેવામાં કંઈ વાંધો નહોતો કેમ કે તેણે જે સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું તે ખરેખર તો સીપીએમની નકલ જ હતી. તેણે સીપીએમને ક્લોન કરીને જ નવું સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું અને એ સૉફ્ટવેર જ તેણે બિલ ગેટ્સને પધરાવી દીધું. બિલ ગેટ્સને આ વાતની ખબર હતી પણ છતાં તેણે એ સૉફ્ટવેર ખરીદ્યું કેમ કે તેના ડેવલપર તરીકે પીટરસન હતો. તેથી સીપીએમ ભવિષ્યમાં કોઈ કેસ કરે તો તે માટેની જવાબદારી ટીમ પીટરસનની થતી હતી.

બિલ ગેટ્સે સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ કંપનીને એ નહોતું જણાવ્યું કે તેણે આઈબીએમ સાથે કરાર કર્યો છે. તેણે સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ પાસેથી લીધેલા સૉફ્ટવરને આઈબીએમની જરૂરિયાત પ્રમાણે ઢાળ્યું અને તેને ૮૬-ડોસ નામે રજૂ કર્યું. બિલ ગેટ્સે આ સૉફ્ટવેર પીસી-ડોસ તરીકે આઈબીએમને આપી દીધું. આઈબીએમ પાસેથી તેણે આ સૉફ્ટવેર માટે ૫૦ હજાર ડૉલરની ફી લીધી.

બિલ ગેટ્સે એ વખતે એક ચાલાકી એ કરી કે તેણે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના કોપીરાઈટ પોતાની પાસે જ રાખ્યા. બિલ ગેટ્સને ખબર હતી કે બીજી કમ્પ્યૂટર હાર્ડવેર ઉત્પાદક કંપનીઓ આઈબીએમના પર્સનલ કમ્પ્યૂટરની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમનું ક્લોનિંગ કરશે. તેના કારણે માઈક્રોસૉફ્ટને કોઈ કમાણી નહીં થાય. આઈબીએમ ઈચ્છતી હતી કે બિલ ગેટ્સ તેમને આ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના સોર્સ કોડ પણ આપી દે કે જેથી તેઓ ઑપરેટિંગ સીસ્ટ્મ અંગેની તમામ માહિતી મેળવી શકે. પણ બિલ તે માટે તૈયાર નહોતો. આઈબીએમે આ વાતને બહુ ગંભીરતાથી ના લીધી અને તેના કારણે બિલ ગેટ્સને બહુ મોટો ફાયદો થયો.

આઈબીએમ અને માઈક્રોસૉફ્ટ વચ્ચે જે કરાર થયો તે કરાર પહેલાં આઈબીએમ

દ્વારા કેટલીક બાબતોનો ખયાલ નહોતો રખાયો. આ બાબતોમાં એક બાબત સીપીએમ દ્વારા કોઈ ખટલો કરાય તો તે સામેની સાવધાની હતી. ડિજિટલ રીસર્ચ દ્વારા આઈબીએમનું પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બજારમાં મૂકાયું તે પહેલાં જ તેના કોપીરાઇટનો ભંગ કરાયાનો કેસ કરાયો. આઈબીએમ માટે આ આફત અણધારી હતી. તેમણે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બજારમાં મૂકવા જોરદાર તૈયારી કરી હતી તેથી તેમણે ડિજિટલ રીસર્ચ કોઈ નવી અડચણ ઊભી ના કરે એટલા માટે મોટી રકમ આપી તેની સાથે પણ કરાર કરી લીધો. એ પછી તેણે સીપીએમ અને માઇક્રોસૉફ્ટના ૮૬-ડોસ આધારિત એમએસ-ડોસ એમ બંને સૉફ્ટવેરને વેચવા માંડ્યાં. સીપીએમ સૉફ્ટવેર માટે તેણે ઊંચી કિંમત ચૂકવી હતી તેથી તેની કિંમત ૨૪૦ ડૉલર હતી જ્યારે ૮૬-ડોસ આધારિત પીસી-ડોસની કિંમત ૪૦ ડૉલર જ હતી. સ્વાભાવિક રીતે જ લોકો પીસી-ડોસને પસંદ કરતા અને તેના કારણે તેનો ઉપાડ જોરદાર થવા માંડ્યો.

બીજી તરફ તેણે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર પાછળ પોતાના ૩૫ માણસોને કામે લગાડ્યા. આઈબીએમ પાસે એ વખતે ૧૦૦ કર્મચારી હતા અને તેમાંથી તેણે ૩૫ને આ પ્રોજેક્ટમાં મૂકી દીધા હતા તેના પરથી જ આ પ્રોજેક્ટ તેના માટે કેટલો મહત્ત્વનો હતો તેનો ખ્યાલ આવે. એક વર્ષની મહેનત પછી તેણે સીસ્ટમ બજારમાં મૂકી. આ સીસ્ટમમાં માઇક્રોસૉફ્ટનું સૉફ્ટવેર હતું.

આ કમ્પ્યૂટર બજારમાં મૂકાયું તે સાથે જ આઈબીએમ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરના ઉત્પાદનમાં ટોચની કંપનીઓમાં આવી ગઈ. આ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરમાં ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર આઈબીએમનું નામ હતું કેમ કે બિલે તે આઈબીએમને વેચી દીધું હતું. આઈબીએમ દ્વારા તેને પીસી-ડોસ તરીકે રજૂ કરાયું હતું. જોકે મીડિયાએ આ સૉફ્ટવેર પાછળ બિલ ગેટ્સનું ભેજું કામ કરતું હતું. પીસી મૅગેઝિન કમ્પ્યૂટર રસિયાઓમાં બહુ લોકપ્રિય હતું અને તેણે એ વખતે બિલ ગેટ્સ પર સ્ટોરી કરી હતી. આ સ્ટોરીનું ટાઇટલ હતું, ધ મેન બિહાઇન્ટ ધ મશિન?

આઈબીએમ સાથેની ભાગીદારી બિલ ગેટ્સને ફળી કેમ કે તેનાં સૉફ્ટવેર ધૂમ વેચાયાં હતાં. બીજી તરફ આઈબીએમનાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર પણ ધૂમ ચાલતાં હતાં. તેના કમ્પ્યૂટરની ડીમાન્ડ સારી હતી. કંપનીને નવાં કમ્પ્યૂટર બનાવવા સૉફ્ટવેર

જોઈતાં હતાં એટલે તેમણે ફરી ગેટ્સ પાસે જવું પડ્યું. એ વખતે બિલ ગેટ્સે આઈબીએમ સમક્ષ દરખાસ્ત મૂકી કે કંપની તેના દરેક કમ્પ્યૂટરના વેચાણ પર તેમને લાયસંસિંગ ફી ચૂકવે કેમ કે આ કમ્પ્યૂટર માઇક્રોસૉફ્ટની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર ચાલતાં હતાં. આઈબીએમ પાસે આ દરખાસ્ત સ્વીકાર્યા વિના છૂટકો નહોતો.

આઈબીએમનાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બજારમાં આવ્યાં તે પછી ટીમ પીટરસન અને તેની કંપની સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સને ખ્યાલ આવ્યો કે બિલ ગેટ્સે શું ચલાકી કરી છે. તેમણે માઇક્રોસૉફ્ટ પર અને ગેટ્સ પર પણ મહત્ત્વની માહિતી છુપાવી રાખવાનો કેસ ઠોકી દીધો. એ સિવાય બીજું કશું તે કરી શકે તેમ નહોતાં. બિલ ગેટ્સે ફરી પોતાના મુત્સદ્દીપણાનો પરચો આપીને પીટરસન અને કંપની બંને સાથે કોર્ટ બહાર સમાધાન કરી લીધું. એ વખતે એવી વાતો ચાલી હતી કે માઇક્રોસૉફ્ટે કંપનીને અને પીટરસનને પણ બહુ મોટી રકમ આપી હતી. જોકે માઇક્રોસૉફ્ટે કે બિલે કદી આ રકમ કેટલી હતી તેનો ખુલાસો ના કર્યો. માઇક્રોસૉફ્ટે પોતે કશું ખોટું કર્યું હોવાનો પણ ઇન્કાર કર્યો. સામે પક્ષે પીટરસન અને તેની કંપની પણ રકમ લઈને ચૂપ થઈ જતાં આ વિવાદ ત્યાં જ ખતમ થઈ ગયો.

બિલ ગેટ્સ માટે આઈબીએમ સાથેની ભાગીદારી એ રીતે ટર્નિંગ પોઇન્ટ સાબિત થઈ. આ જોડાણના પરિણામે તેના કર્મચારીઓની સંખ્યા ૧૯૭૮માં ૨૫ હતી તે ૧૯૮૧માં વધીને ૧૨૮ થઈ ગઈ. ૧૯૭૮માં કંપનીએ એપલ સાથે કરેલા જોડાણના પરિણામે ૪૦ લાખ ડૉલરની આવક નોંધાવી હતી. ૧૯૮૧માં કંપનીની આવક વધીને ૧.૬૦ કરોડ ડૉલર થઈ.

માઇક્રોસૉફ્ટની પ્રગતિ હવે ચર્ચાનો વિષય હતી. બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલનને લાગ્યું કે હવે માઇક્રોસૉફ્ટને મોટી છલાંગ માટે તૈયાર કરવાનો સમય આવી ગયો છે. તેમણે માઇક્રોસૉફ્ટને લિમિટેડ કંપનીમાં ફેરવી દીધી. ૨૫ જૂન ૧૯૮૧ના રોજ માઇક્રોસૉફ્ટ કંપની તરીકે રજિસ્ટર્ડ થઈ. તેનું નામ માઇક્રોસૉફ્ટ ઈન્કોર્પોરેશન કરાયું. બિલ ગેટ્સ તેના પ્રેસિડેન્ટ અને બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સના ચેરમેન બન્યા. જ્યારે પૌલ એલનને એક્ઝિક્યુટિવ વાઇસ પ્રેસિડેન્ટ નિમાયા.

બિલ ગેટ્સ માટે એ પ્રગતિની શરૂઆત હતી. તે પછી માઇક્રોસૉફ્ટે હનુમાનકૂદકા

જ લગાવ્યા. પછીનાં બે વર્ષમાં એટલે કે ૧૯૮૩ સુધીમાં માઈક્રોસૉફ્ટ વૈશ્વિક સ્તરે મોટી કંપન બની ચૂકી હતી. આખા વિશ્વમાં જે કમ્પ્યૂટર હતાં તે પૈકી ૩૦ ટકા કમ્પ્યૂટર માઈક્રોસૉફ્ટની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર ચાલતાં હતાં. ૧૯૮૩માં જ માઈક્રોસૉફ્ટે ગ્રેટ બ્રિટન અને જાપાનમાં પોતાની ઑફિસો ખોલી.

જોકે ૧૯૮૩માં જ માઈક્રોસૉફ્ટ માટે બીજી એક આંચકાજનક ઘટના બની. આ ઘટના હતી બિલ ગેટ્સનાં વર્ષો જૂના સાથી અને માઈક્રોસૉફ્ટના સ્થાપક પૌલ એલનની માઈક્રોસૉફ્ટમાંથી વિદાય. ૧૯૮૩માં પૌલ એલનને ખબર પડી કે તેને કેન્સર થયું છે. પૌલ એલન અને માઈક્રોસૉફ્ટ બંને માટે આ બહુ મોટો આંચકો હતો. પૌલ એલનની સારવાર શરૂ થઈ અને આત્મબળના જોરે તે એક વર્ષમાં કેન્સરમુક્ત થઈ ગયો. જોકે તે પછીય તે માઈક્રોસૉફ્ટમાં પાછો ના આવ્યો. પૌલે માઈક્રોસૉફ્ટના બૉર્ડમાંથી રાજીનામું આપી દીધું. ઘણા માને છે કે બિલ ગેટ્સે પૌલ એલનને બાજુ પર મૂકી દીધો હતો તેથી તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ છોડી દીધી. બીજો મત એવો છે કે કેન્સરનો ભોગ બન્યા પછી પૌલ એલનને જીવનની ક્ષણભંગુરતા સમજાઈ હતી. તેના માટે કેન્સર એ ચેતવણીનો ઘંટ હતો, એક બોધપાઠ હતો. આ અનુભવે તેની જિંદગી બદલી નાંખી અને તેણે પોતાનો સમય માત્ર કમાણી કરવા પાછળ ખર્ચવાના બદલે બીજાં કામોમાં ખર્ચવાનું નક્કી કર્યું. પરિણામે તે માઈક્રોસૉફ્ટ છોડી ગયો. જે હોય તે પણ માઈક્રોસૉફ્ટ અને બિલ બંને માટે પૌલની માઈક્રોસૉફ્ટમાંથી વિદાય મોટો ફટકો હતી.

સ્ટીવ જોબ્સ અને બિલ ગેટ્સ વચ્ચેની સ્પર્ધા અને હરીફાઈની વાતો જગજાહેર છે. બંનેની કંપનીઓ ઘણી વાર સામસામે આવી છે. સ્ટીવ જોબ્સે માઈક્રોસૉફ્ટને ઘણી ગાળો આપી છે અને એપલ તથા માઈક્રોસૉફ્ટ વચ્ચે વર્ષો સુધી કોલ્ડ વોર ચાલતું રહ્યું છે. આ બધા વચ્ચે એ વાસ્તવિકતા પણ છે કે સ્ટીવ જોબ્સ અને બિલ ગેટ્સ બંનેએ શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું અને માઈક્રોસૉફ્ટ તથા એપલ તેમનાં શરૂઆતનાં વર્ષોમાં ઘણી શોધોમાં ભાગીદાર હતાં. માઈક્રોસૉફ્ટે શરૂઆતનાં વર્ષોમાં તેના બેઝિક સૉફ્ટવેર આધારિત સૉફ્ટકાર્ડ નામનું સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું. સ્ટીવ જોબ્સે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે ક્રાંતિ કરનારું એપલ-ટુ-બનાવ્યું તેમાં આ સૉફ્ટકાર્ડ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમનો ઉપયોગ

કર્યો હતો. આ વાત ૧૯૭૯ની છે અને એ રીતે જોઈએ તો માઇક્રોસૉફ્ટ અને એપલ વચ્ચેના સંબંધો બહુ જૂના છે.

એપલ ટુની સફળતા પછી સ્ટીવ જોબ્સે સર્જનાત્મક લોકોના કમ્પ્યૂટર તરીકે જેને અમર કરી દીધું તે મેકિન્ટોશ કમ્પ્યૂટર બનાવવાનો પ્રોજેક્ટ હાથ ધર્યો. મેકિન્ટોશ આજેય ગ્રાફિક અને બીજાં ક્રીએટિવ કામો માટે શ્રેષ્ઠ કમ્પ્યૂટર ગણાય છે. સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશના સૉફ્ટવેરના ડેવલપમેન્ટ માટે શ્રેષ્ઠ લોકોને એકઠા કર્યા હતા. તેણે એ વખતે માઇક્રોસૉફ્ટને પણ આ કામમાં મદદરૂપ થવા નિમંત્રણ આપ્યું હતું. મેકિન્ટોશના સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટ સાથે એ રીતે માઇક્રોસૉફ્ટના કેટલાક લોકો પણ સંકળાયેલા હતા. માઇક્રોસૉફ્ટના સૉફ્ટવેર ડેલવપમેન્ટ અને મેકિન્ટોશના સૉફ્ટવેર ડેવલપર્સનાં નામો ચકાશસો તો ખબર પડશે કે બંનેમાં કેટલાંક નામો સામાન્ય છે. મેકિન્ટોશનાં કેટલાંક એપ્લિકેશન માઇક્રોસૉફ્ટ દ્વારા ડેવલપ કરાયાં હતાં.

માઇક્રોસૉફ્ટ મેકિન્ટોશના સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં શામેલ હતું તે વખતે જ બિલ ગેટ્સને ખ્યાલ આવ્યો કે સ્ટીવ જોબ્સ જે પ્રકારનું કમ્પ્યૂટર બનાવવા માંગે છે તે બની જશે પછી તેનાં સૉફ્ટવેર સાવ નકામાં થઈ જશે. સ્ટીવ જોબ્સ માઉસનો ઉપયોગ કરીને ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસ બનાવવા માગતો હતો. તેના કારણે કમ્પ્યૂટરમાં ટેક્સ્ટ એટલે કે લખાણ અને ઇમેજ એટલે કે ચિત્રો બંને દેખાય. મેકિન્ટોશમાં એ જ વિચાર હતો અને સ્ટીવ જોબ્સે સફળતાપૂર્વક એ વિચારને અમલી પણ બનાવ્યો. બિલ સમજી ગયો કે જેમને કમ્પ્યૂટરનું બહુ જ્ઞાન નથી તેવા લોકો માટે પણ આ પ્રકારના સૉફ્ટવેરનો ઉપયોગ બહુ સરળ સાબિત થશે. પરિણામે તેનું એમએસ-ડોસ સૉફ્ટવેર સાવ નકામું થઈ જશે. કોઈ તેને સૂંઘશે પણ નહીં. મોટા ભાગના સામાન્ય લોકો એવા જ હતા કે તેમને કમ્પ્યૂટરની ટેક્નિકલ બાબતોમાં બહુ ખબર નહોતી પડતી તે જોતાં આ સૉફ્ટવેર માઇક્રોસૉફ્ટને ખતમ કરી નાંખશે તેની તેને ખબર પડી ગઈ હતી. આ સૉફ્ટવેરનું મૂળ વિઝીકોર્પ સૉફ્ટવેર હતું કે જેમાં ગ્રાફિક ઇમેજરીનો ઉપયોગ થતો હતો. તેનું આ સૉફ્ટવેર તે વખતનાં બધાં સૉફ્ટવેર માટે મોટો ખતરો હતું.

બીજો કોઈ હોય તો આ શક્યતા જોઈને ગભરાઈ જાય પણ બિલ ગેટ્સનું ભેજું અલગ રીતે કામ કરતું હતું. તેણે આ પરિસ્થિતિમાં એવો માસ્ટરસ્ટ્રોક ફટકાર્યો કે

માઈક્રોસૉફ્ટ ખતમ થઈ જવાના બદલે માત્ર વધારે મજબૂત બનીને બહાર જ ના આવી પણ તેણે બીજી કમ્પ્યૂટર કંપનીઓનાં સૂપડાં પણ સાફ કરી નાખ્યાં.

આ માસ્ટરસ્ટ્રોક હતો વિન્ડોઝ.

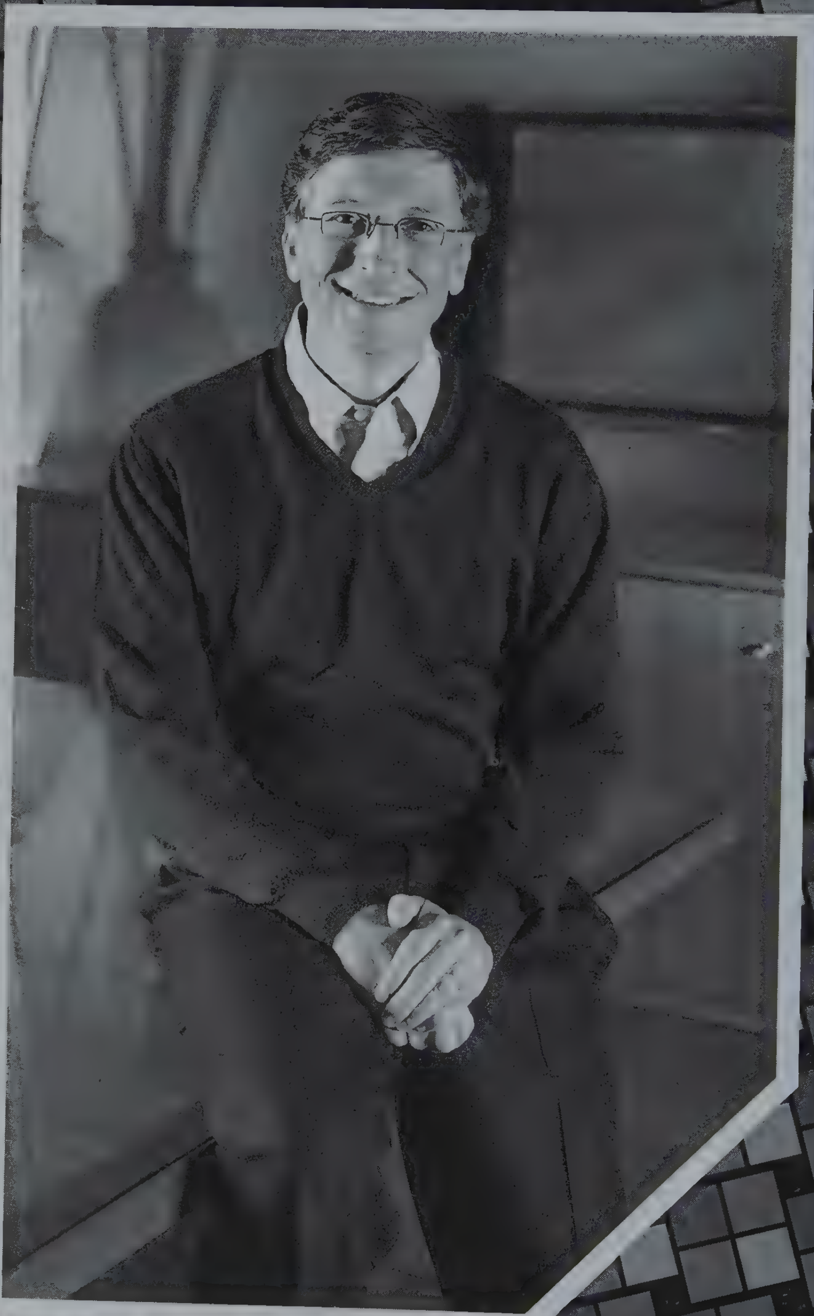
વિન્ડોઝ, બિલનો માસ્ટરસ્ટ્રોક

બિલ ગેટ્સે સૌથી પહેલાં તો એક મોટું જાહેરખબર કેમ્પેઇન શરૂ કરાવી દીધું. ૧૯૮૩માં શરૂ થયેલા આ જાહેરખબર કેમ્પેઇનમાં તેણે જાહેર કર્યું કે માઇક્રોસૉફ્ટ એક નવી જ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ ડેવલપ કરી રહી છે અને આ નવી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસનો ઉપયોગ કરતી હશે.

બિલે એ જાહેરાત પણ કરી કે આ સૉફ્ટવેરનું નામ વિન્ડોઝ હશે. અને સૌથી મહત્ત્વની વાત એ હતી કે માઇક્રોસૉફ્ટના એમએસ-ડોસ સીસ્ટમ પર ચાલતાં તમામ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરમાં આ સૉફ્ટવેર કામ કરશે. મતલબ કે તેમણે પોતાના સૉફ્ટવેરને અપગ્રેડ જ કરવાનું રહેશે અને એમએસ-ડોસના બદલે આ વિન્ડોઝ લગાવવાનું રહેશે.

બિલ ગેટ્સનો હિસાબ સીધો હતો કે વિશ્વમાં એ સમયે જે કમ્પ્યૂટર્સ હતાં તેમાંથી ૩૦ ટકા કમ્પ્યૂટર્સ માઇક્રોસૉફ્ટની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર ચાલતાં હતાં. મેકિન્ટોશ કે બીજી નવી ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસનો ઉપયોગ કરીને બનાવેલી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમથી ચાલતું નવું પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આવે તો મોટા ભાગના લોકો ચોક્કસપણે તેના તરફ આકર્ષાય. આ સંજોગોમાં માઇક્રોસૉફ્ટે તેના ગ્રાહકો ખોવા પડે અને તે ગ્રાહકો બીજી કંપની પાસે જતા રહે. તેના બદલે માઇક્રોસૉફ્ટની આવી જ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ આવવાની છે તેની ખબર હોય તો બધા તેની રાહ જુએ. નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર પાછળ હજારો રૂપિયા ખર્ચી નાંખવાના બદલે માઇક્રોસૉફ્ટના વિન્ડોઝ પાછળ થોડાક હજાર ખર્ચીને પર્સનલ કમ્પ્યૂટરને નવા જેવું જ ચાલતું કરવાનો રસ્તો સૌને વધારે યોગ્ય લાગે તે સ્વાભાવિક હતું.

આ માસ્ટરસ્ટ્રોક દ્વારા બિલ ગેટ્સે તેના ગ્રાહકોને સાચવી લીધા અને સાથે સાથે પોતાના હરીફોને પણ તેમણે ધાર્યો હતો તે લાભ ના લેવા દીધો. મેકિન્ટોશ સફળ હતું પણ બિલ ગેટ્સે આ જાહેરાત ના કરી હોત તો મેકિન્ટોશ છવાઈ ગયું હોત અને



માઈક્રોસૉફ્ટ ખતમ થઈ ગયું હોત. સ્ટીવ જોબ્સે ૧૯૮૩માં મેકિન્ટોશ બજારમાં મૂકી દીધું હતું પણ બિલ ગેટ્સની જાહેરાતના કારણે મોટા ભાગના એમએસ-ડોસ પર ચાલતાં કમ્પ્યૂટર ધરાવનારા લોકોએ તેમાં રસ ના બતાવ્યો. મેકિન્ટોશને એ રીતે એકદમ નવા ગ્રાહકો મળ્યા જ્યારે મોટા ભાગના જૂના ગ્રાહકો એમએસ-ડોસને વળગી રહ્યા.

રસપ્રદ વાત એ છે કે પહેલાંની જેમ આ વખતે પણ બિલ ગેટ્સે મોટો જુગાર જ ખેલ્યો હતો. એ વખતે માઈક્રોસૉફ્ટની આવું સૉફ્ટવેર એટલે કે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ વિકસાવવાની કોઈ યોજના જ નહોતી. માઈક્રોસૉફ્ટના સૉફ્ટવેર ડેવલપર્સ પણ તેને માટે તૈયાર નહોતા પણ બિલ ગેટ્સને ભરોસો હતો કે પહોંચી વળાશે અને તેણે જે ખાતરી આપી છે તે પ્રમાણેનું સૉફ્ટવેર તૈયાર થઈ જશે.

બિલ ગેટ્સે આ ભરોસાને સાચો પાડ્યો અને બે વર્ષની જોરદાર મહેનત પછી નવેમ્બર ૧૯૮૫માં માઈક્રોસૉફ્ટે તેનું વિન્ડોઝ સૉફ્ટવેર બહાર પાડ્યું. તેનું પહેલું વર્ઝન વિન્ડોઝ વન હતું અને મેકિન્ટોશ બજારમાં આવ્યું તેના બે વર્ષ પછી આ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બજારમાં આવી હતી. આ સૉફ્ટવેર દેખીતી રીતે જ મેકિન્ટોશ જેવું જ હતું. એપલ આ જોઈ ભડકે તે સ્વાભાવિક હતું. તેણે બિલ ગેટ્સ અને માઈક્રોસૉફ્ટ પર પોતાના સૉફ્ટવેરની નકલ કરવાનો આરોપ મૂકીને કેસ ઠોકી દીધો.

બિલ ગેટ્સે મેકિન્ટોશની નકલ કરી હતી તે વાત સાચી હતી પણ તેમાં વાંક બિલ ગેટ્સનો નહોતો. જે રીતે સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ કંપની અને આઈબીએમ કંપનીએ બેદરકારી બતાવી હતી તે રીતે એપલે પણ બેદરકારી બતાવી હતી. જે વખતે એપલમાં મેકિન્ટોશ પર કામ ચાલતું હતું અને નવું સૉફ્ટવેર બનતું હતું એ વખતે જ બિલ ગેટ્સે એપલને તેમના સૉફ્ટવેરનું લાયસંસ કરાવી લેવા સલાહ આપી હતી કે જેથી કોઈ તેની નકલ રોયલ્ટી ચૂકવ્યા વિના ના કરી શકે. એપલને એ વખતે વિશ્વાસ હતો કે મેકિન્ટોશ અનોખું કમ્પ્યૂટર બનશે અને તેની નકલ કોઈ નહીં કરી શકે.તેમને વધારે રસ મેકિન્ટોશ કમ્પ્યૂટર વેચવામાં હતો એ પણ કારણ હતું. મેકિન્ટોશ મોંઘું કમ્પ્યૂટર હતું અને સૉફ્ટવેર વેચવાના બદલે આખું કમ્પ્યૂટર વેચાય તો તેમાં તોતિંગ નફો થવાનો હતો તેથી એપલે સૉફ્ટવેરના લાયસંસ અંગે કાળજી ના લીધી. આ

બેદરકારીનો બિલ ગેટ્સે લાભ લીધો અને એવું જ સૉફ્ટવેર બનાવીને વિન્ડોઝના નામે બજારમાં મૂકી દીધું. એપલે માઇક્રોસૉફ્ટને પોતાનાં બધાં રહસ્યોથી વાકેફ કરી દીધી હતી તે બાબત પણ તેમને ભારે પડી ગઈ.

ઘણા માને છે કે સ્ટીવ જોબ્સ અને બિલ ગેટ્સ વચ્ચે બહુ જ સારા સંબંધો હતા. બિલ સ્ટીવ જોબ્સને જીનિયસ માનતો હતો. પણ એપલમાં સ્ટીવ જોબ્સ સામે વિરોધ વધતો હતો. ધીરે-ધીરે સ્ટીવને બાજુ પર ધકેલી દેવાયો અને ૧૯૮૫માં તેને મેકિન્ટોશ પ્રોજેક્ટમાંથી હટાવી દેવાયો. બિલ ગેટ્સે એપલને સ્ટીવ જોબ્સને સાચવવા સલાહ આપી હતી પણ તેની વાત કોઈએ ના માની. બિલે મેકિન્ટોશની બેન્ડ બજાવીને એ વાતનો બદલો લીધો. સાથે સાથે તેણે સ્ટીવ જોબ્સ સાથેના પોતાના સંબંધોનું ઋણ પણ અદા કર્યું. જોકે આ વાતને કોઈ આધાર નથી પણ બિલ અને સ્ટીવ જોબ્સને એકબીજા માટે બહુ આદર હતો તે વાત સાચી છે.

વિન્ડોઝ બજારમાં મૂકાયું એ સાથે જ એપલ ભડકી. તેણે માઇક્રોસૉફ્ટને વિન્ડોઝ પાછું ખેંચવા અથવા કોર્ટ કેસ માટે તૈયાર રહેવા ધમકી આપી. સામે માઇક્રોસૉફ્ટે ધમકી આપી કે તે મેકિન્ટોશ માટેનાં સૉફ્ટવેર એપલને આપવાનું બંધ કરશે.

આ મામલે વિખવાદ વધી ગયો અને મામલો છેવટે કોર્ટમાં પહોંચ્યો. કોર્ટમાં માઇક્રોસૉફ્ટે સાબિત કરી દીધું કે મેકિન્ટોશ અને વિન્ડોઝ બંનેની કામ કરવાની પદ્ધતિ સરખી હતી પણ બંનેમાં અલગ અલગ ફંક્શન સાવ જ જુદી રીતે કામ કરતાં હતાં.

કોર્ટે આ દલીલ સ્વીકારી અને માઇક્રોસૉફ્ટ કેસ જીતી ગઈ.

આ જીત સાથે જ માઇક્રોસૉફ્ટ માટે સફળતાના તમામ દરવાજા ખૂલી ગયા. વિન્ડોઝ પર સવાર થઈને તે પછી માઇક્રોસૉફ્ટ અને બિલ ગેટ્સે ધીરે-ધીરે આખી દુનિયાના કમ્પ્યૂટર બિઝનેસ પર કબજો જમાવી દીધો.

વિન્ડોઝના આગમન સાથે જ બિલ ગેટ્સના દિવસો ફરી ગયા. તેના પર ચોરીના અને નકલખોરીના આક્ષેપો ભલે થયા પણ વિન્ડોઝ તેના માટે અને માઇક્રોસૉફ્ટ બંને માટે ટર્નિંગ પોઇન્ટ હતો તેનો ઇન્કાર થઈ શકે તેમ નથી.

બિલ ગેટ્સે ૧૯૮૫માં જ આયર્લેન્ડને પોતાના ઉત્પાદન માટેનું હબ બનાવી દીધું હતું. બિલ ગેટ્સે અહીંથી જ પોતાના ઇન્ટરનેશનલ બિઝનેસની જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માંડી. અમેરિકામાં તેની પણ આકરી ટીકા થઈ પણ બિલ ગેટ્સને તેની બહુ પરવા નહોતી. વિન્ડોઝના આગમન પહેલાં બિલ ગેટ્સે ફરી એક વાર આઈબીએમ સાથે જોડાણ કર્યું અને ઓએસ ટુ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બજારમાં મૂકી. આ પ્રોડક્ટને પણ સફળતા મળી ચૂકી હતી અને તે પછી વિન્ડોઝ આવ્યું એટલે બિલ બધે છવાઈ ગયો.

બિલ ગેટ્સે ૧૬ ફેબ્રુઆરી ૧૯૮૬ના રોજ માઇક્રોસૉફ્ટનું હેડક્વાર્ટર ફરી ખસેડ્યું અને આ વખતે તે વૉશિંગ્ટનમાં રેડમંડ ખાતે પોતાનું હેડક્વાર્ટર લઈ ગયો. લગભગ એક મહિના પછી બિલ ગેટ્સે પોતાની કંપનીનો ઈનીશિયલ પબ્લિક ઑફર(આઈપીઓ) લાવવાનું નક્કી કર્યું. તેને તેમાં કોઈ તકલીફ પડવાની નહોતી અને આખી દુનિયા તેની કંપનીના આઈપીઓની રાહ જોતી હતી. માર્ચ ૧૯૮૬માં બિલની કંપનીનો પબ્લિક ઈશ્યૂ બજારમાં આવ્યો. બિલ ગેટ્સે એ વખતે પ્રતિ શેર ૨૧ ડૉલરના ભાવે લોકોને શેર ઑફર કર્યા હતા. આ આઈપીઓ સાથે જ બિલ રાતોરાત અબજોપતિ બની ગયો. લોકો માઇક્રોસૉફ્ટના શેરો લેવા પડાપડી કરતા હતા. માઇક્રોસૉફ્ટના કુલ શેરોની સંખ્યા એ વખતે ૨.૪૭ કરોડ હતી અને તેમાંથી ૪૫ ટકા શેર બિલ ગેટ્સ પાસે હતા. માઇક્રોસૉફ્ટની કુલ ભરપાઈ થયેલી શેરમૂડી બાવન કરોડ ડૉલર હતી અને તેમાંથી બિલ ગેટ્સનો હિસ્સો ૨૩.૪ કરોડ હતો. આઈપીઓ આવ્યો અને તેની કંપનીના શેરનું લિસ્ટિંગ થયું એ દિવસે જ શેરનો ભાવ ૩૩ ટકા વધી ગયો હતો. એ દિવસે લાંબી ઉથલપાથલ પછી કંપનીના શેરનો ભાવ ૨૮ ડૉલર પર બંધ રહ્યો હતો. આમ રોકાણકારો એક જ દિવસમાં ૩૩ ટકા વળતર મેળવી ચૂક્યા હતા. સાથે જ બિલની સંપત્તિ વધીને લગભગ ૩૨ કરોડ ડૉલર થઈ ગઈ હતી. કમ્પ્યૂટર બિઝનેસમાં ઝંપલાવ્યાના એક જ દાયકામાં બિલ ગેટ્સ અમેરિકાના સૌથી ધનિક લોકોની યાદીમાં આવી ગયો હતો.

એ વખતે બિલ ગેટ્સની વય માત્ર ૩૧ વર્ષ હતી.

તે પછી બિલ ગેટ્સ સતત અમેરિકાના સૌથી ધનિક લોકોની યાદીમાં રહ્યો. આઈપીઓ આવ્યો તેના બીજા જ વર્ષે એટલે કે ૧૯૮૭માં વિશ્વ પ્રસિદ્ધ ફોર્બ્સ મૅગેઝિન

દ્વારા બિલ ગેટ્સનો અબજોપતિઓની યાદીમાં સમાવેશ કરાયો. માઈક્રોસૉફ્ટનો આઈપીઓ આવ્યો ત્યારે તેના શેર ૨૧ ડૉલર પ્રતિ શેરના ભાવે ઑફર કરાયા હતા. તે પછી માઈક્રોસૉફ્ટના શેરના ભાવ સતત વધતા જ રહ્યા અને એક જ વર્ષમાં શેરના ભાવ વધીને ૯૦.૭૫ ડૉલર થઈ ગયા. માત્ર એક વર્ષમાં શેરના ભાવ સાડા ચાર ગણા થઈ જાય તેના કારણે રોકાણકારોને તો ચાંદી થઈ ગઈ પણ બિલની પ્રતિષ્ઠામાં પણ વધારો થયો. એ વધારાના કારણે પહેલી વાર બિલની સંપત્તિ એક અબજને પાર થઈ અને ૧.૨૫ અબજ ડૉલરની સંપત્તિ સાથે બિલ પોતાની તાકાત પર સૌથી નાની વયે અબજોપતિ બનનાર અમેરિકન તરીકેનું બહુમાન પામ્યો. અમેરિકાના ૪૦૦ સૌથી ધનિક લોકોની યાદીમાં પણ બિલને સ્થાન મળ્યું અને પછી કદીય બિલ આ યાદીમાંથી બહાર નીકળ્યો જ નહીં.

ભવ્ય સફળતાનો દાયકો

બિલ માટે તે પછીનો દાયકો ભવ્ય સફળતાનો હતો. તેનાં વિન્ડોઝ વર્ઝન ધૂમ મચાવી રહ્યાં હતાં અને બીજી તરફ બિલ ગેટ્સ એક પછી એક નવી પ્રોડક્ટ બજારમાં મૂકીને બજાર પરનો પોતાનો પ્રભાવ વધારી રહ્યો હતો.

માઈક્રોસૉફ્ટે ૧૯૮૬માં તેની ઑફિસ પ્રોડક્ટ્સ બજારમાં મૂકવાની શરૂઆત કરી. માઈક્રોસૉફ્ટ વર્ક્સ સૌથી સફળ સૉફ્ટવેર પૈકી એક મનાય છે. ૧૯૮૬માં આ પ્રોડક્ટ બજારમાં આવી અને ધૂમ મચી ગઈ. વર્ડ પ્રોસેસર, સ્પ્રેડશીટ, ડેટાબેઝ અને બીજાં ઑફિસ એપ્લિકેશન ધરાવતા આ સૉફ્ટવેરના કારણે નાની-નાની કંપનીઓ સંપૂર્ણ કમ્પ્યૂટરાઈઝ્ડ થવા માંડી. ૧૯૮૬ના અંતમાં જ માઈક્રોસૉફ્ટ અને એપલ પાછાં જોડાયાં. મેકિન્ટોશ માટે માઈક્રોસૉફ્ટે નવું સૉફ્ટવેર તૈયાર કરી એપલને આપ્યું. ૧૯૮૭માં કંપનીએ પોતાની પહેલી સીડી-રોમ પ્રોડક્ટ માઈક્રોસૉફ્ટ બુકશેલ્ફ બજારમાં મૂકી.

૮ ઑગસ્ટ ૧૯૮૯ના રોજ કંપનીએ માઈક્રોસૉફ્ટ ઑફિસ પ્રોડક્ટ બજારમાં મૂકી. માઈક્રોસૉફ્ટ માટે બેઝિક અને વિન્ડોઝ પછી આ પ્રોડક્ટ ત્રીજો માઈલસ્ટોન સાબિત થઈ. માઈક્રોસૉફ્ટે તે પહેલાં બજારમાં મૂકેલી માઈક્રોસૉફ્ટ વર્ડ, માઈક્રોસૉફ્ટ એક્સેલ અને બીજી બધી પ્રોડક્ટને એક સાથે અલગ સ્વરૂપે મૂકીને બિલ ગેટ્સે

ખળભળાટ મચાવી દીધો. આ પ્રોડક્ટ સાથે જ બિલ ગેટ્સે સૌથી મોટા અને સૌથી વધુ નાણાં ખર્ચી શકે તેવા કોર્પોરેટ તથા બિઝનેસ ક્ષેત્રમાં પોતાની મોનોપોલી સ્થાપી દીધી.

માઇક્રોસૉફ્ટના વિન્ડોઝ થ્રીના આગમન પહેલાં આઈબીએમ કંપનીએ પોતાનું નવું સૉફ્ટવેર વિકસાવ્યું. આ સૉફ્ટવેરનું નામ હતું ઓએસ-ટુ. આઈબીએમ કંપની તે પહેલાં માઇક્રોસૉફ્ટના એમએસ-ડોસ આધારિત કમ્પ્યૂટર બનાવી વેચતું હતું. હવે તેણે માઇક્રોસૉફ્ટના એમએસ-ડોસને બદલીને ઓએસ-ટુ નામનું આ નવું સૉફ્ટવેર પોતાના કમ્પ્યૂટરમાં મૂક્યું. આઈબીએમને ધારણા હતી કે તેનું આ નવું સૉફ્ટવેર બિલ ગેટ્સના વિન્ડોઝ સૉફ્ટવરને બાજુ પર ધકેલી દેશે. બિલ ગેટ્સ માટે આ સૉફ્ટવેર સાથે નવો પડકાર ઊભો થયો પણ બિલ ગેટ્સે આ પડકાર ઉપાડી લીધો. તેણે વિન્ડોઝને વધારે સારું બનાવવાની ક્વાયત શરૂ કરી.

૧૯૯૦માં બિલ ગેટ્સે વિન્ડોઝ થ્રી વર્ઝન બજારમાં મૂક્યું અને તેને જોરદાર સફળતા મળી. માત્ર બે સપ્તાહમાં જ એક લાખ કરતાં વધારે કોપી વેચી બિલે નવો રેકોર્ડ બનાવી દીધો. માઇક્રોસૉફ્ટ માટે એ ઘટના ટર્નિંગ પોઇન્ટ હતી. માઇક્રોસૉફ્ટે આઈબીએમના ઓએસ-ટુને જોરદાર પછડાટ આપી હતી. બિલ ગેટ્સે એ વખતે જ નિર્ણય લીધો કે હવે તે પોતાની સાથે સ્પર્ધા કરવા માગે તેવી કોઈ કંપની સાથે ભાગીદારી નહીં કરે. તેણે એ પણ નિર્ણય લીધો કે તે એમએસ-ડોસ કે બીજા કોઈ પણ સૉફ્ટવેર કરતાં વિન્ડોઝ પર વધારે ધ્યાન આપશે. બિલ ગેટ્સે આઈબીએમ સાથેના જોડાણ પર પૂર્ણવિરામ મૂકવાની જાહેરાત કરી. આઈબીએમના ઓએસ-ટુના આગમન વખતે લોકો વિન્ડોઝ કરતાં ઓએસ-ટુ પર વધારે ભરોસો કરશે તેવું ચિત્ર ઊભું કરાયું હતું. બિલ ગેટ્સે તેની સામે વિન્ડોઝ થ્રી બજારમાં મૂકી એક ઝાટકે ઓએસ-ટુને ખતમ કરી દીધું અને પોતાના સ્વતંત્ર સૉફ્ટવેર વિન્ડોઝને વિશ્વમાં સૌથી વધારે ભરોસાપાત્ર સૉફ્ટવેર તરીકે સ્થાપિત કરી દીધું.

માઇક્રોસૉફ્ટે તે પછી વિશ્વમાં સૉફ્ટવેર બજારમાં રીતસર આધિપત્ય ભોગવ્યું. માઇક્રોસૉફ્ટે બીજી કેટલીય નવી પ્રોડક્ટ બજારમાં મૂકી અને એ બધી પ્રોડક્ટને જોરદાર સફળતા મળી. આ બધી પ્રોડક્ટની વાત ટેક્નિકલ છે તેથી તેની બહુ ચર્ચામાં ના પડીએ પણ એ પછીનો રસ્તો બિલ માટે સરળ હતો.

બિલ ગેટ્સે ૧૯૮૯થી ૧૯૯૦ના દાયકામાં જોરદાર પ્રગતિ કરી. તેની સંપત્તિમાં સતત વધારો થતો ગયો અને બીજી તરફ માઈક્રોસૉફ્ટ પણ જોરદાર પ્રગતિ કરતી રહી. ૧૯૯૯માં માઈક્રોસૉફ્ટના શેર તેની સર્વોચ્ચ ભાવ સપાટીએ પહોંચ્યા. છેલ્લાં ૧૩ વર્ષમાં માઈક્રોસૉફ્ટના શેરનું ૧૩ વાર વિભાજન કરાયું હતું અને છતાં તેના ભાવ પાછા જૂની સપાટીએ પહોંચી જ જતા હત. ૧૯૯૯માં તેણે નવી સપાટી રચી અને એ સાથે બિલ ગેટ્સની સંપત્તિ ૧૦૧ અબજ ડૉલર થઈ ગઈ. વિશ્વના ઈતિહાસમાં કોઈ વ્યક્તિની અંગત સંપત્તિ ૧૦૦ અબજ ડૉલર કરતાં વધારે થઈ હોય તેવો આ પહેલો કિસ્સો હતો. બિલ ગેટ્સે એ રીતે એક નવો ઈતિહાસ રચી દીધો હતો.

બિલ ગેટ્સની સંપત્તિ સતત વધતી હતી અને માઈક્રોસૉફ્ટ પણ જોરદાર પ્રગતિ કરી રહી હતી છતાં બિલ ગેટ્સ પોતાની કંપની વિશે સતત અસલામતી અનુભવ્યા કરતો. તેનું કારણ એ હતું કે તેણે ભલભલી તોતિંગ કંપનીઓને ધરાશાયી થતી જોઈ હતી. તેણે કમ્પ્યૂટર ઉદ્યોગની આસમાની સુલતાની પણ જોઈ હતી અને એક તબક્કે ટોચની મનાતી કંપનીઓને ધૂળધાણી થતી પણ જોઈ હતી. એપલનો કિસ્સો તેની સામે જ હતો કે જે એક સમયે કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે ટોચની કંપની મનાતી હતી પણ સ્ટીવ જોબ્સને વિદાય કરી દેવાયો તે પછી એ કંપની ડચકાં ખાતી થઈ ગઈ હતી. એક સમયે જે કંપની શું કરે છે તેના પર સૌની નજર રહેતી તે કંપની પોતાનું અસ્તિત્વ ટકાવી રાખવા માટે ફાંફાં મારતી હતી. એટલા માટે જ બિલ માઈક્રોસૉફ્ટને સતત ટોચ પર રાખવા મથ્યા કરતો હતો.

બિલ ગેટ્સ માઈક્રોસૉફ્ટની દરેક બાબત પર પોતે જ અંગત રીતે ધ્યાન આપતો અને મોડે સુધી કામ કરતો. એક દંતકથા એવી છે કે માઈક્રોસૉફ્ટમાં એક વહેલી સવારે બિલ ગેટ્સની આસિસ્ટન્ટ એક યુવતી જોબ પર આવી ત્યારે તેણે બિલની ઑફિસ ખુલ્લી જોઈ. તેણે અંદર ડોકિયું કર્યું તો તેને ડેસ્કની નીચે કોઈ સૂતું હોય તેવું લાગ્યું.

તેણે તરત સીક્યોરિટી ગાર્ડને બોલાવ્યો અને તેને ખખડાવી નાંખ્યો. કંપનીના ચેરમૅનની ઑફિસમાં કોઈ આ રીતે સૂઈ જાય તો તેના કારણે તેની નોકરી પણ જઈ શકે છે તેવી ચીમકી પણ તેણે ગાર્ડને આપી દીધી. ગાર્ડે તેની માફી માંગી અને ડરતાં ડરતાં તેણે અંદર જઈને ડેસ્કની નીચે જે માણસ સૂતો હતો તેને જગાડ્યો. એ માણસ જાગ્યો

ત્યારે ગાર્ડ અને બિલની આસિસ્ટન્ટ બંને સ્તબ્ધ થઈ ગયાં કેમ કે તેમની સામે બીજું કોઈ નહીં પણ બિલ પોતે ઊભા હતા. બિલ ગેટ્સ મોડી રાત સુધી કામ કરતા રહ્યા હતા અને પછી પોતાની ઑફિસમાં જ સૂઈ ગયા હતા. બિલ ગેટ્સ કે માઇક્રોસૉફ્ટ તરફથી કદી આ વાતને સમર્થન નથી અપાયું પણ તેનો કદી ઇન્કાર પણ નથી કરાયો.

આ વાત સાચી હોય કે ખોટી પણ બિલ ગેટ્સના કમિટમેન્ટ વિશે કેવી માન્યતા લોકોમાં પ્રવર્તે છે તેનો આ દંતકથા પુરાવો છે.

બિલ ગેટ્સ બેઝિકલી સૉફ્ટવેર ડેવલપર હતો પણ તેનામાં સૉફ્ટવેર ઇન્ડસ્ટ્રીના પ્રવાહોને પારખવાની જબરી સૂઝ હતી. તે પોતાના સાથીઓમાં એક ઝનૂન પેદા કરતો અને તેમને શ્રેષ્ઠ પરફોર્મન્સ આપવા માટે પ્રોત્સાહિત કરતો.

બિલ ગેટ્સ વધારે તાકતવર બનતો ગયો તેમ તેમ તેના દુશ્મનો પણ વધતા ગયા. તેની સામેના આક્ષેપો પણ વધતા ગયા. બિલ ગેટ્સ પોતાના હરીફોને કચડી નાંખવા માટે નૈતિકતાને કોરાણે મૂકી દે છે તેવા આક્ષેપો ૧૯૯૦ના દાયકામાં શરૂ થયા. જેમ જેમ ગેટ્સની સફળતા વધતી ગઈ તેમ તેમ આ આક્ષેપોનું પ્રમાણ પણ વધતું ગયું. ૧૯૯૯માં માઇક્રોસૉફ્ટ સામે અનફેર માર્કેટિંગ પ્રેક્ટિસ એટલે કે અયોગ્ય વેચાણ વ્યૂહરચનાઓ અપનાવવા બદલ અમેરિકાના ફેર ટ્રેડ કમિશનમાં ફરિયાદ થઈ. ફેર ટ્રેડ કમિશને તેની તપાસ શરૂ કરી. આ ફરિયાદમાં મુખ્ય બે આક્ષેપો હતા. પહેલો આક્ષેપ એ હતો કે જે કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદકો પોતાનાં કમ્પ્યૂટરોમાં વિન્ડોઝ સીસ્ટમ નાખતા હતા તેમની પાસેથી માઇક્રોસૉફ્ટ જંગી રકમ પડાવતી કેમ કે બજારમાં માઇક્રોસૉફ્ટના વિન્ડોઝની મોનોપોલી હતી. બીજો આક્ષેપ એ હતો કે માઇક્રોસૉફ્ટ કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદકોને માઇક્રોસૉફ્ટ ઇન્ટરનેટ એક્સપ્લોરર લેવા ફરજ પાડતી હતી. કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદકોને વિન્ડોઝ વિના ચાલે તેમ નહોતું એ વાતનો ફાયદો ઉઠાવીને બિલ ગેટ્સ તેમને ઇન્ટરનેટ એક્સપ્લોરર પણ પધરાવતો. જે ઉત્પાદકો ઇન્ટરનેટ એક્સપ્લોરર લેવા માટે તૈયાર ના થાય તેમને માઇક્રોસૉફ્ટ વિન્ડોઝ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ નહોતી આપતી.

બિલ ગેટ્સ માટે આ તપાસ નવો પડકાર હતી. આ તપાસના પગલે બિલ ગેટ્સ અને માઇક્રોસૉફ્ટ પર જોરદાર પસ્તાળ પડવી શરૂ થઈ હતી. એક તબક્કે એ હાલત



થઈ ગઈ હતી કે માઈક્રોસૉફ્ટે તેની કામગીરીને બે ભાગમાં વહેંચી દેવી તેવો ચુકાદો આપી દેવાયો હતો. માઈક્રોસૉફ્ટ સત્તાનો દુરુપયોગ કરતી એબ્યુઝિવ મોનોપોલી કંપની છે તેવો ચુકાદો અપાયો હતો. માઈક્રોસૉફ્ટ દ્વારા આ ચુકાદાને ફેડર અપીલ કોર્ટમાં પડકારાયો. કંપનીને ઑપરેટિવ સીસ્ટમ ડિવિઝન અને સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટ ડિવિઝન એમ બે ભાગમાં કંપનીને વહેંચી દેવા બિલ તૈયાર નહોતો. તેણે ફેર ટ્રેડ કમિશને આપેલા આ ચુકાદા સામે નવો જંગ શરૂ કર્યો અને છેવટે આ જંગમાં બિલ ગેટ્સનો વિજય થયો. બિલ ગેટ્સે અમેરિકાના જસ્ટિસ ડીપાર્ટમેન્ટ સાથે ૨૦૦૧માં સમાધાન કરીને માઈક્રોસૉફ્ટને આ મુશ્કેલીમાંથી બહાર કાઢી દીધી.

બિલ ગેટ્સે તે વખતે કેટલાંક જાહેરખબર કેમ્પેઈન પણ કર્યાં હતાં કે જેથી તેની કંપનીની તરફેણમાં લોકમત ઊભો થાય. એ વખતે કમ્પ્યૂટર ટ્રેડ શોમાં તે સ્ટાર ટ્રેકના મિસ્ટર સ્પોક તરીકે રજૂ થતો અને એ રીતે લોકોમાં પોતાની ઈમેજ સારી બને તે માટે પ્રયત્ન કરતો.

નિષ્ફળતાનો દોર

બિલ ગેટ્સની જીવનકથા એક સફળ વ્યક્તિની જીવનકથા છે. જોકે તેનો અર્થ એ નથી કે બિલ ગેટ્સને તેની જિંદગીમાં હંમેશાં સફળતા જ મળી. તેની જિંદગીમાં પણ નિષ્ફળતાઓનો દોર આવ્યો જ હતો. બિલ ગેટ્સ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે આવનારા પરિવર્તનને ઓળખનારા પહેલા લોકોમાં એક હતો. તેણે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ વિકસાવીને આ કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિનો લાભ લીધો અને માઈક્રોસૉફ્ટને દુનિયાની સૌથી તાકતવર કંપનીઓમાં સ્થાન અપાવ્યું. બિલ ગેટ્સ પાસે બિઝનેસની કેવી સૂઝ હતી તેનો આ પુરાવો છે.

જોકે એ જ બિલ ગેટ્સ ઈન્ટરનેટના વધતા પ્રભાવને સમજવામાં અને યોગ્ય સમયે તેમાં પ્રવેશી તેનો ફાયદો ઉઠાવવામાં નિષ્ફળ ગયો હતો. ૧૯૯૦ના દાયકામાં અમેરિકા સહિતના વિકસિત દેશોમાં ઈન્ટરનેટ ક્રાંતિની શરૂઆત થઈ. એ વખતે બિલને ખબર ના પડી કે ભવિષ્યમાં ઈન્ટરનેટનો બિઝનેસ એટલો મોટો થશે કે તેની માઈક્રોસૉફ્ટને પણ ટપી જાય તેવી કંપનીઓ આ ક્રાંતિના કારણે અસ્તિત્વમાં આવશે. પરિણામે બિલ ગેટ્સે આ ઈન્ટનેટ ક્રાંતિની અવગણના કરી અને તેનો ફાયદો લેવા માટે

કોઈ પગલાં ના ઉઠાવ્યાં.

જોકે ૧૯૯૫ સુધીમાં ઇન્ટરનેટની બોલબાલા એ હદે થઈ હતી કે બિલ ગેટ્સને પણ લાગવા માંડ્યું કે તેણે બહુ મોટી થાપ ખાધી છે. તેને લાગ્યું કે તેણે ઇન્ટરનેટને વધારે ગંભીરતાથી લેવાની જરૂર હતી. બિલ ગેટ્સે એ વખતે પોતાની કંપનીના એક્ઝિક્યુટિવ્સને એક મેસેજ મોકલ્યો હતો. બિલ ગેટ્સે ૨૬ મે ૧૯૯૫ના રોજ ઇન્ટરનેટ ટાઈડલ વેવ નામે મેમો પોતાના એક્ઝિક્યુટિવ્સને મોકલ્યો હતો. એ વખતે તેણે લખ્યું હતું કે ઇન્ટરનેટનો બિઝનેસ બહુ મોટો છે અને કંપનીએ હવે પછી તેના પર વધારે ધ્યાન આપવો જરૂરી છે. તે પછી માઇક્રોસૉફ્ટે પોતાની પ્રોડક્ટ વર્લ્ડ વાઇડ વેબ અને કમ્પ્યૂટર નેટવર્કિંગ સુધી લંબાવવાની પ્રક્રિયા શરૂ કરી. તેના ભાગરૂપે કંપનીએ ૨૪ ઑગસ્ટ ૧૯૯૫ના રોજ એમએસએન (માઇક્રોસૉફ્ટ નેટવર્ક) નામની મોટી એનલાઇન સર્વિસ શરૂ કરી. એ વખતે એઓએલ ઇન્ટરનેટ સેવામાં છવાયેલું હતું અને માઇક્રોસૉફ્ટ તેને સ્પર્ધા પૂરી પાડવા ઇચ્છતી હતી. માઇક્રોસૉફ્ટે એમએસએનને પોતાની ઓનલાઇન સેવા માટેની મુખ્ય સેવા બનાવી અને તેના છત્ર હેઠળ બીજી સેવાઓનો વિસ્તાર કરવા માંડ્યો. તે પછી કંપની ૧૯૯૬માં ૨૪ કલાકના કેબલ ન્યૂઝ આપવાના ક્ષેત્રમાં પ્રવેશી. આ માટે કંપનીએ જાણીતી ટીવી ચેનલ એનબીસી સાથે જોડાણ કર્યું હતું. માઇક્રોસૉફ્ટ અને એનબીસીની આ સેવાનું નામ એમએસએનબીસી રખાયું હતું. આ ૨૪ કલાકની કેબલ ન્યૂઝ ટેલીવિઝન સ્ટેશન દ્વારા માઇક્રોસૉફ્ટે અત્યાર સુધી તેણે કદી નહોતો કર્યો તેવા નવા જ બિઝનેસમાં પ્રવેશ કર્યો હતો.

૧૫ જુલાઈ ૧૯૯૬ના રોજ એમએસએનબીસીની શરૂઆત થઈ તે પહેલાં સીએનએન આવી સેવાની શરૂઆત કરી ચૂકી હતી તેથી એમએસએનબીસીની સીધી સ્પર્ધા તેની સાથે જ હતી. માઇક્રોસૉફ્ટે એ જ સમયે સ્લેટ નામનું એક ઓનલાઇન મૅગેઝિન પણ શરૂ કર્યું હતું. આ મૅગેઝિનના એડિટર તરીકે માઇકલ કીંસલે હતો. આ મૅગેઝિનમાં સામાજિક અને રાજકીય લેખો રહેતા. આ ઉપરાંત ડૂન્સબરી નામની કાર્ટૂન સ્ટ્રીપ પણ આવતી હતી. માઇક્રોસૉફ્ટે આ ક્ષેત્રમાં પોતાનો વ્યાપ વધારવા માટે વેબ ટીવી નામની કંપની પણ ખરીદી લીધી હતી. આ કંપની લોકોને પોતાના ટેલીવિઝન પર જ વેબની સેવા પૂરી પાડતી હતી. તે પછી કંપનીએ નવેમ્બરમાં પર્સનલ ડિજિટલ

આસિસ્ટન્ટ એટલે કે પીડીએ લોંચ કરીને વધુ એક નવા ક્ષેત્રમાં પ્રવેશ કર્યો.

આ બધા પ્રયત્નો બિલ ગેટ્સે બહુ ગંભીરતાપૂર્વક કર્યા હતા અને તેમાં મોટા પાયે રોકાણ પણ કર્યું હતું પણ તેના કમનસીબે તેને આ બધા પ્રયત્નોમાં સફળતા નહોતી મળી. બિલ ગેટ્સે રોકેલાં નાણાં ડૂબી ગયાં અને મોટા ભાગની કંપનીઓ તે પછી પણ ચાલુ રહી પણ તેની કોઈ અસર ઊભી નહોતી થઈ. બીજી કંપનીઓ તેના કરતાં ઘણી આગળ નીકળી ગઈ અને માઈક્રોસૉફ્ટ પાછળ રહી ગઈ.

બિલ ગેટ્સે તે પછી ગુગલ જેવી કંપનીને સ્પર્ધા આપવા માટે સર્ચ ઍન્જિન ક્ષેત્રે આવવાનો પણ પ્રયત્ન કરી જોયો. આ ઉપરાંત તેણે ઈ-મેલ ક્ષેત્રે પણ આવવાની કોશિષ કરી. પણ તેના આ પ્રયત્નો ફળ્યા નહીં.

બિલ ગેટ્સે ઇન્ટરનેટની જેમ વીડિયો ગેઇમ ક્ષેત્રે પણ પોતાનો પ્રભાવ ઊભો કરવા પ્રયત્ન કર્યો હતો. વીડિયો ગેમ્સમાં સોની અને નિન્ટેન્ડો એ બે કંપનીઓનો જોરદાર પ્રભાવ હતો. માઈક્રોસૉફ્ટે આ પ્રભાવને ખતમ કરવા માટે એક્સબોક્સ બજારમાં મૂક્યું હતું. એ વખતે સોનીના પ્લેસ્ટેશન ટુની જોરદાર લોકપ્રિયતા હતી. સોનીએ ૧૩.૬૦ કરોડ પ્લેસ્ટેશન ટુ વેચ્યાં હતાં તેની સામે એક્સબોક્સનું વેચાણ અઢી કરોડની આસપાસ હતું. આમ પહેલા રાઉન્ડમાં એક્સબોક્સનો પરાજય થયો. તે પછી માઈક્રોસૉફ્ટે ૨૦૦૫માં એક્સબોક્સ ૩૬૦ બજારમાં મૂક્યું. ત્યાં સુધીમાં સોનીનું પ્લેસ્ટેશન થ્રી બજારમાં આવી ગયું હતું. એક્સબોક્સ ૩૬૦ને સારી સફળતા મળી અને તેના ૪૦ લાખ પીસ વેચાયા. તેની સામે પ્લેસ્ટેશન થ્રીના ૩૫ લાખ પીસ વેચાયા હતા. આમ માઈક્રોસૉફ્ટ સોનીને પછાડવામાં સફળ રહી પણ સોમ નિન્ટેડો દ્વારા ગેસ્ટર કંટ્રોલ બજારમાં મૂકાયું હતું. માઈક્રોસૉફ્ટ આ પ્રોડક્ટને પછાડી ના શક્યું અને ફરી તે બજારમાં મોનોપોલી સ્થાપવામાં નિષ્ફળ રહી. માઈક્રોસૉફ્ટે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ સિવાય જે એકમાત્ર પ્રોડક્ટ ધૂમ વેચી તે કિનેક્ટ છે. કિનેક્ટ એક્સબોક્સનું લેટેસ્ટ વર્ઝન છે અને નવેમ્બર ૨૦૧૦માં તે બજારમાં મૂકાયું તે પછી માત્ર બે મહિનામાં જ તેના ૮૦ લાખ પીસ વેચાઈ ચૂક્યા હતા. માઈક્રોસૉફ્ટે દરરોજ ૧,૩૩,૩૩૩ કિનેક્ટ એ સમયગાળામાં વેચ્યાં અને અત્યાર સુધીના ઇતિહાસમાં સૌથી વધુ વેચાયેલી કન્ઝ્યુમર ઇલેક્ટ્રોનિક્સ પ્રોડક્ટ છે. આઈપેડ અને આઈફોન કરતાં પણ તેનું વધારે

વેચાણ લોંચ થયા પછી થયું છે. જોકે બિલ ગેટ્સ માઈક્રોસૉફ્ટમાં હતો ત્યારે તેને સૉફ્ટવેર સિવાયની પ્રોડક્ટમાં નિષ્ફળતા જ મળી હતી.

બિલ ગેટ્સ આ નિષ્ફળતાની દાસ્તાન સાથે જ નિવૃત્ત થયો.

બિલ ગેટ્સની વિદાય પછી સ્ટીવ બાલ્મેરે આક્રમકતાથી ગુગલને પડકારવા પ્રયત્ન કરી જોયો પણ તેને પણ સફળતા ના મળી. માઈક્રોસૉફ્ટે યાહૂ સાથે હાથ મિલાવીને ગુગલને પડકાર આપવાનો પ્રયત્ન કરી જોયો પણ એ પ્રયત્નો પણ બહુ ફળ્યા નથી.

કલંકરહિત અંગત જીવન

બિલ ગેટ્સનું અંગત જીવન વિવાદો અને અભોવાથી પર રહ્યું છે. બિલ ગેટ્સ ધનવાન પરિવારનું સંતાન હતો તેથી તેણે નાનપણથી જ બધી સગવડો ભોગવી. બિલ ગેટ્સના પિતા વિલિયમ એચ. ગેટ્સ પ્રતિષ્ઠિત વકીલ હતા જ્યારે માતા મેરી મેક્સવેલ શિક્ષિકા હતાં. મેરી મેક્સવેલ ધનવાન પરિવારમાંથી આવતાં હતાં. તેમના દાદાએ સીએટલમાં અમેરિકાની પહેલી ઈન્ટરસ્ટેટ બૅન્કની સ્થાપના કરી હતી. તેમના પિતા જે. ડબલ્યુ. મેક્સેલ નેશનલ બૅન્કના પ્રેસિડેન્ટ હતા.

મેરી મેક્સવેલે ઘરની જવાબદારી સંભાળવા નોકરી છોડી દીધી હતી અને સમાજસેવામાં લાગી ગયાં હતાં. આ કારણસર બિલ અને તેની બે બહેનો પર તેની માતાનો પ્રભાવ વધારે રહ્યો. મેરી મેક્સવેલ અને વિલિયમ ગેટને ત્રણ સંતાનો થયાં. સૌથી પહેલાં દીકરી ક્રિસ્ટીઅન જન્મી. તે પછી બિલનો જન્મ થયો અને તે પછી ફરી દીકરી લિબિનો જન્મ. બિલ ગેટ્સ એ રીતે બે બહેનો સાથે ઊછર્યો. તેની માતાએ તેનામાં પહેલેથી વાંચનના સારા સંસ્કરો સીંચ્યા હતા. બિલ પોતે નાની વયથી જ ટૅક્નોલોજીમાં ખૂંપી ગયો હતો. પરિણામે બીજા યુવકોની જેમ તે યુવાનીમાં જલસા કરવાથી દૂર જ રહ્યો. બિલ ગેટ્સે વર્ષો બાદ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં આપેલી સ્પીચમાં હળવા અંદાજમાં પોતે હાર્વર્ડમાં રહેતો હતો ત્યારે બહુ મજા કરતો હતો તેમ કહ્યું હતું પણ તેના જીવનમાં એ દિવસો દરમિયાન કે તે પછી પણ કોઈ સ્ત્રી આવી હોવાનું કોઈને ખબર નથી. બિલની જિંદગી બહુ નાની ઉંમરથી જ લોકોના આકર્ષણનું કેન્દ્ર બની ગઈ હતી તેથી તેના જીવનમાં કોઈ સ્ત્રી આવી હોય અને તેની લોકોને ખબર ના પડે તે શક્ય નથી.

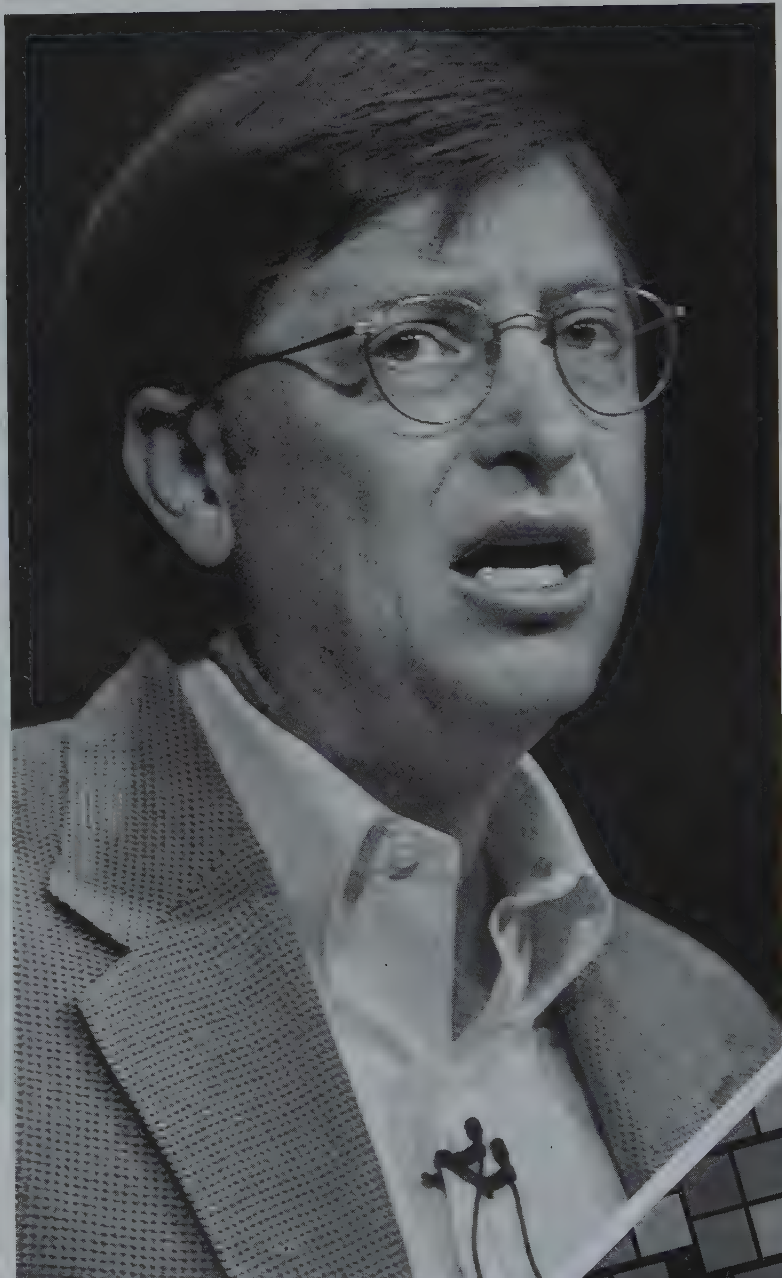
બિલ ગેટ્સ અને તેની પત્ની મેલિન્ડા ગેટ્સનું દામ્પત્ય જીવન આદર્શ દામ્પત્ય જીવન મનાય છે. બિલ અને મેલિન્ડા વચ્ચે પહેલી મુલાકાત ૧૯૮૬માં થઈ હતી. એ વખતે મેલિન્ડા માઈક્રોસૉફ્ટમાં ઈન્ટરવ્યૂ આપવા આવી હતી. બિલ ગેટ્સે તે વખતે તેનામાં બહુ રસ નહોતો બતાવ્યો પણ તેને નોકરીએ રાખી લીધી હતી. એ વખતે મેલિન્ડાની ઉંમર ૨૬ વર્ષ હતી.

મેલિન્ડાએ માઈક્રોસૉફ્ટમાં નોકરી શરૂ કરી અને તેણે પોતાની ટેલેન્ટનો સૌને પરચો આપવા માંડ્યો. મેલિન્ડા એકદમ તેજસ્વી હતી અને સંગઠનમાં હોંશિયાર હતી. દરેક બાબતને વ્યવસ્થિત રાખવામાં તેની માસ્ટરી હતી. બિલ ગેટ્સ આ બધી બાબતોથી મેલિન્ડા તરફ આકર્ષાયો અને બંને વચ્ચે ૧૯૮૯માં પ્રેમ સંબંધની શરૂઆત થઈ. બિલ ગેટ્સને લાગતું હતું કે તેના જેવા વ્યસ્ત અને સતત દોડતા રહેતા માણસ માટે એકદમ ઓર્ગેનાઈઝ્ડ મેલિન્ડા એકદમ યોગ્ય જીવનસાથી હતી.

બંને વચ્ચે ઉંમરનો તફાવત મોટો હતો. એ વખતે મેલિન્ડા માત્ર ૨૮ વર્ષની હતી જ્યારે ગેટ્સ ૩૭ વર્ષનો હતો. પણ બંને એકબીજાને પસંદ કરતાં હતાં તેના કારણે આ તફાવત ઓગળી ગયો. બંને એકદમ બુદ્ધિશાળી હતાં, વાંચનમાં રસ ધરાવતાં હતાં તેના કારણે બંને એકબીજાની વધુ ને વધુ નજીક આવતાં ગયાં. બિલ અને મેલિન્ડા વચ્ચે લગભગ ચાર વર્ષ સુધી પ્રેમસંબંધ રહ્યો. તે પછી બંનેએ લગ્ન કરવાનો નિર્ણય લીધો. ૧ જાન્યુઆરી ૧૯૯૪ના રોજ હવાઈમાં બિલ અને મેલિન્ડાનાં લગ્ન થયાં.

બિલ માટે મેલિન્ડા સાથેનાં લગ્ન તેના જીવનની સૌથી યાદગાર ક્ષણોમાં એક હતાં પણ તેની આ ખુશી બહુ લાંબું ના ટકી. ૧૯૯૪ના માર્ચમાં જ બિલ ગેટ્સની માતા મેરી મેક્સવેલમે બ્રેસ્ટ કેન્સર હોવાની ખબર પડી. બિલ તેની માતાની અત્યંત નજીક હતો તેથી તેના માટે આ બહુ મોટો આંચકો હતો. તેણે દિલથી તેની માતાની સેવા શરૂ કરી. મેલિન્ડા અને મેરી વચ્ચે બિલના લગ્ન પહેલાંથી જ આત્મીયતાના સંબંધો બંધાઈ ચૂક્યા હતા. મેલિન્ડા પણ આ સારવારમાં બિલ સાથે જોડાઈ.

જોકે બિલ અને મેલિન્ડા આ પ્રયત્નો પછીય મેરીને બચાવી ના શક્યાં. જૂન ૧૯૯૪માં બિલની માતાનું અવસાન થયું. બિલ માટે આ બહુ મોટો આઘાત હતો અને તે માતાના મોતથી તૂટી જ ગયો હતો.



એ દિવસોમાં મેલિન્ડાએ બિલ ગેટ્સને બહુ પ્રેમથી સાચવ્યો. બિલ આ આઘાતને પચાવી શકે એટલા માટે મેલિન્ડા તેને લઈને ૧૯૯૫માં કેટલાક દેશોના પ્રવાસે નીકળી પડી. તેણે બિલને જીવનની એક નવી વાસ્તવિકતાથી વાકેફ કર્યો. આ પ્રવાસે બિલના જીવન તરફના અભિગમને બદલી નાંખ્યો. બિલ ગેટ્સે પછીથી માઇક્રોસૉફ્ટ છોડીને માત્ર સેવાકાર્યો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું તેનાં મૂળિયાં આ યાત્રા દરમિયાન નંખાયાં હતાં.

બિલ અને મેલિન્ડાને ત્યાં ૧૯૯૬માં પહેલું સંતાન અવતર્યું. બિલની દીકરી જેનિફર કેથેરાઈનનો જન્મ થયો એ સાથે જ બિલના જીવનમાં ફરી ખુશીઓ પાછી ફરી. જેનિફરના આગમન સાથે જ બિલમાં ફરી જીવન જીવવાનો ઉત્સાહ પાછો ફર્યો. તેણે પોતાના પરિવાર માટે નવું ઘર બનાવવાની શરૂઆત કરી. લેક વૉશિંગ્ટનના કિનારે બિલે ૬૬ હજાર ચોરસ ફૂટમાં પોતાનું આલિશાન ઘર બનાવ્યું. ૧૯૯૭માં તે પોતાના નવા ઘરમાં પરિવાર સાથે રહેવા ગયો. એ વખતે બિલને નવું ઘર ૫.૫૦ કરોડમાં પડ્યું હતું.

બિલ ગેટ્સનું નિવાસસ્થાન અદ્‌ભુત છે. લેક વૉશિંગ્ટન એટલે કે વૉશિંગ્ટન સરોવર પાસેની એક ટેકરી પર બનેલું આ ઘર એ તમામ સગવડો ધરાવે છે કે જે દુનિયામાં ઉપલબ્ધ હોય. ૬૧૦૦ ચોરસ મીટર વિસ્તારમાં ફેલાયેલા આ ઘરમાં ૧૮ મીટર પહોળો અને ૧૮ મીટર લાંબો સ્વિમિંગ પુલ છે. આ સ્વિમિંગ પુલમાં અંડરવોટર મ્યુઝિક સીસ્ટમ જેવી સગવડો છે. આ ઘરમાં ૨૫૦૦ ચોરસ ફૂટનું જીમ છે અને ૧૦૦૦ ચોરસ ફૂટનો ડાઇનિંગ રૂમ છે. બિલ ગેટ્સના આ નિવાસની દીવાલો ડિજિટલ છે અને તેમને ઈચ્છા થાય તેવા બેકગ્રાઉન્ડમાં ફેરવી શકાય છે. બિલ ગેટ્સે વિશાળ લાયબ્રેરી પણ બનાવી છે. આ લાયબ્રેરીમાં સંખ્યાબંધ પુસ્તકો તો છે જ પણ સાથે સાથે મહાન ચિત્રકાર લીયોનાર્દો દ વિન્સીનાં લખાણોનો સંગ્રહ પણ છે. બિલ ગેટ્સે ૧૯૯૪માં એક હરાજીમાંથી આ લખાણો ૩.૦૮ કરોડ ડૉલર આપીને ખરીદ્યાં હતાં. આ લખાણો કોડેક્સ લેસ્ટર તરીકે જાણીતાં છે.

બિલ ગેટ્સ લેક વૉશિંગ્ટનના આ નિવાસમાં રહેવા આવ્યો તે પછી ૧૯૯૯માં મેલિન્ડાએ દીકરા રોરી જોહ્નને જન્મ આપ્યો. ૨૦૦૨માં તેમના બીજા દીકરા ફોબે એડલનો જન્મ થયો.

બિલ ગેટ્સનું આ નિવાસ સતત લોકોના આકર્ષણનું કેન્દ્ર રહ્યું છે. તે દર વર્ષે પ્રોપર્ટી ટેક્સ પેટે જ ૧૦ લાખ ડૉલર કરતાં વધારે રકમ ચૂકવે છે તેના પરથી જ તેના આ મકાનની કિંમત શું હશે તે સમજવાની જરૂર છે. બિલ ગેટ્સે અહીં પોતાની ઑફિસ બનાવી અને પછી તેનો ઉપયોગ બિઝનેસ સેન્ટર તરીકે જ કર્યો. બિલ માઈક્રોસૉફ્ટની ઑફિસે જવાના બદલે આ ઘરમાં બેઠાં બેઠાં જ માઈક્રોસૉફ્ટનું સંચાલન કરતો હતો.

બિલ ગેટ્સ ૧૯૯૩માં અમેરિકાનો સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ બન્યો અને ૨૦૦૭ સુધી તેણે આ સ્થાન જાળવ્યું. ૧૯૯૫માં તે વિશ્વમાં સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ બની ગયો અને ૨૦૦૭ સુધી એટલે કે સળંગ ૧૩ વર્ષ સુધી તેણે વિશ્વના સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ તરીકેનું બહુમાન મેળવ્યું. ૧૯૯૯માં થોડાક સમય માટે તેની સંપત્તિ ૧૦૧ અબજ ડૉલર થઈ હતી. તેના કારણે મીડિયાએ તેને સેન્ટિબિલિયોનેર તરીકે ઓળખાવ્યો હતો. રસપ્રદ વાત એ છે કે બિલ ગેટ્સ કરોડોની સંપત્તિનો માલિક હોવા છતાં સાદગીથી જ રહ્યો છે. તેણે ભવ્ય મકાન બનાવ્યું પણ તે સિવાય તેણે બીજો કોઈ ભપકો કદી બતાવ્યો નથી. વાસ્તવમાં તો અબજોની સંપત્તિનો માલિક હોવા છતાં ૧૯૯૭ સુધી તો તે બહાર ક્યાંય જવાનું થાય તો ટ્રેનમાં અથવા તો વિમાનમાં જ મુસાફરી કરતો. ૧૯૯૭માં તેણે પોતાનું પ્રાઈવેટ જેટ ખરીદ્યું પણ તેનો ઉપયોગ તેણે બહુ ઓછો કર્યો છે.

બિલ ગેટ્સની સંપત્તિનું મૂલ્ય ૧૯૯૯માં સૌથી ઊંચું હતું.૧૯૯૯માં ડોટ-કોમનો ફુગ્ગો ફૂટ્યો તે પછી વિશ્વની મોટી કમ્પ્યૂટર કંપનીઓને અસર થઈ હતી. માઈક્રોસૉફ્ટને પણ તેની અસર થઈ અને તેના શેરના ભાવ ઘટી ગયા હતા. પરિણામે બિલ ગેટ્સની સંપત્તિમાં પણ ઘટાડો થયો પણ તે છતાં તે ૫૦ અબજ ડૉલર કરતાં વધારે સંપત્તિનો માલિક તો રહ્યો જ છે.

સમાજસેવા તરફ ઝોક

બિલ ગેટ્સ પર તેની માતાનો પ્રભાવ ભારે હતો અને બિલ તેની માતાના એક વાક્યને સતત યાદ કર્યા કરે છે કે જે લોકોને વધારે મળ્યું છે તે લોકો દુનિયાને વધારે પાછું આપે તેવી અપેક્ષા રખાતી હોય છે. બિલ તેની માતાની આ વાતને યાદ કરીને સતત લોકોને મદદ કરતો રહ્યો. તેની માતાના અવસાન બાદ તે આઘાતમાં સરી પડ્યો હતો ત્યારે મેલિન્ડાએ તેને કેટલાક દેશોની સફર કરાવી હતી. આ દેશો એવા હતા કે

જ્યાંના લોકો અભાવો વચ્ચે જીવતા હતા. મેલિન્ડાએ તેને જીવનની આ સચ્ચાઈ બતાવી અને તેના કારણે બિલ સમાજસેવા તરફ વળ્યો. તેની માતા સમાજસેવિકા હતાં અને બિલ ગેટ્સે તેમનો શૂન્યાવકાશ પૂરવા માટે સમાજસેવા તરફ વળવાનું નક્કી કરી લીધું.

બિલ માનતો કે તેની માતાએ તેને જે સંસ્કારો અને જે સમજ આપી તેના કારણે તેમનું કદી ના ઉતારી શકાય તેવું ઋણ તેના માથે છે. આ ઋણ ઉતારવા માટે તેણે બને તેટલું વધારે દાન કરવું જોઈએ અને બને તેટલી વધારે સમાજસેવા કરવી જોઈએ. જોકે બિલને સમાજસેવાનો કોઈ અનુભવ નહોતો એટલે તેણે સૌથી પહેલાં તો અમેરિકાની ઔદ્યોગિક ક્રાંતિના પ્રણેતા મનાતા એન્ડ્રુ કાર્નેગી અને ડી. રોકફેલરના જીવનનો અભ્યાસ કર્યો. આ બંનેએ તેમના જીવનમાં મોટા પાયે દાન કર્યાં હતાં તેથી બિલે તેમની સમાજસેવાનો પણ અભ્યાસ કરવા માંડ્યો. મહિનાઓના અભ્યાસ બાદ ગેટ્સને સમજાયું કે સૌથી મોટી સમાજસેવા લોકોને શિક્ષણ અને આરોગ્યની સેવા આપવામાં છે.

તે પછી બિલ ગેટ્સે ૧૯૯૪માં જ વિલિયમ એચ. ગેટ્સ ફાઉન્ડેશનની સ્થાપના કરી. આ ફાઉન્ડેશન બિલના પિતાના નામે હતું. આ ફાઉન્ડેશન દ્વારા બિલ ગેટ્સ અને મેલિન્ડાએ શિક્ષણ, આરોગ્ય અને ઓછી આવક ધરાવતા પરિવારોને મદદ કરવાની શરૂઆત કરી. બિલ ગેટ્સ એ વખતે માઈક્રોસૉફ્ટમાં એકદમ સક્રિય હતો તેથી મેલિન્ડા આ ફાઉન્ડેશનની વધારે કાળજી લેતી.

૨૦૦૦ની સાલમાં બિલ ગેટ્સે આ ફાઉન્ડેશનને બિલ એન્ડ મેલિન્ડા ગેટ્સ ફાઉન્ડેશનમાં ફેરવી નાંખ્યું. તેમની યોજના મોટા પાયે સમાજસેવા શરૂ કરવાની હતી અને એટલા માટે તેમણે પોતાની સંપત્તિમાંથી ૨૮ અબજ ડૉલર આ ફાઉન્ડેશનને આપી દીધા. સાથે સાથે તેમના પરિવારનાં બીજાં બે ફાઉન્ડેશનને પણ તેમણે નવા ફાઉન્ડેશનમાં ભેળવી દીધાં. બિલ ગેટ્સ પાસે એ વખતે લગભગ ૭૫ અબજ ડૉલરની સંપત્તિ હતી અને તેમાંથી તેણે ત્રીજા ભાગની સંપત્તિ દાનમાં આપી દીધી હતી.

બિલ ગેટ્સે પોતે સમાજસેવા પર વધારે ધ્યાન આપી શકે તે માટે માઈક્રોસૉફ્ટમાંથી પોતાની જવાબદાર પણ ઓછી કરવા માંડી. ૨૦૦૦માં જ તેણે માઈક્રોસૉફ્ટના ચીફ

એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ)પદેથી રાજીનામું આપી દીધું કે જેથી કંપનીની રોજબરોજની કામગીરીમાંથી મુક્ત થઈ જાય. બિલ ગેટ્સે માઈક્રોસૉફ્ટના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ)પદે ૧૯૮૦થી કંપની સાથે જોડાયેલા સ્ટીવ બાલ્મરની નિમણૂંક કરી દીધી. બિલ ગેટ્સે પોતાને ગમતું કામ કરી શકાય તે માટે ચીફ સૉફ્ટવેર આર્કિટેક્ટનો હોદ્દો સંભાળ્યો.

તે પછીનાં વર્ષોમાં બિલ ગેટ્સ માઈક્રોસૉફ્ટથી વધારે ને વધારે દૂર થતો ગયો અને વધારે ને વધારે સમાજસેવમાં ખૂંપતો ગયો. તેણે ગરીબ દેશોમાં લોકોને આરોગ્યની સેવાઓ પૂરી પાડવા માટે કરોડો ડૉલરનાં દાન કર્યાં છે. આ ઉપરાંત કેટલાય રોગોની રસીની શોધ કરવા માટે ચાલતાં સંશધનોમાં પણ તેણે કરોડો ડૉલર આપ્યા છે. ભારત સહિતના દેશોમાં બિલ ગેટ્સે મોટા પ્રમાણમાં દાન કર્યાં છે.

૨૦૦૬માં બિલ ગેટ્સે જાહેરાત કરી કે તે પોતાના ફાઉન્ડેશનને વધારે સમય આપી શકાય તે માટે માઈક્રોસૉફ્ટથી અલગ થશે. તે ધીરે ધીરે માઈક્રોસૉફ્ટને જે સમય આપે છે તે પણ ઘટાડશે. તે પછીનાં બે વર્ષ દરમિયાન બિલ ગેટ્સે આ વચન બરાબર પાળ્યું અને ૨૭ જૂન ૨૦૦૮ના રોજ માઈક્રોસૉફ્ટમાં છેલ્લો કામનો દિવસ પસાર કરીને તે માઈક્રોસૉફ્ટથી અલગ થઈ ગયો.

તે પછી બિલ ગેટ્સે સમાજસેવાને તેનું જીવન સમર્પિત કરી દીધું છે. બિલ ગેટ્સે બીજા ધનિકો પોતાના રસ્તે ચાલે તે માટે દરેક ધનવાન પોતાની અડધી સંપત્તિનું દાન કરી દે તેવી ઝુંબેશ પણ શરૂ કરી છે. બિલની આ ઝુંબેશને સફળતા પણ મળી છે. તેણે અબજોપતિ રોકાણકાર વોરન બફેટથી શરૂઆત કરી અને તેમણે પોતાની સંપત્તિમાંથી અડધી સંપત્તિ બિલ એન્ડ મેલિન્ડા ગેટ્સ ફાઉન્ડેશનને દાનમાં આપી દીધી. તે પછી બીજા ૪૫ જેટલા અબજોપતિ બિલ ગેટ્સ અને વોરન બફેટની જેમ પોતાની અડધી સંપત્તિ દાનમાં આપવાનું વચન આપી ચૂક્યા છે. બિલ અને મેલિન્ડા પોતે પોતાની સંપત્તિમાંથી ૯૫ ટકા સંપત્તિ દાનમાં આપી દેશે તેવા અહેવાલો પણ આવ્યા હતા પણ એ અહેવાલો સાચા પડ્યા નથી. જોકે શક્યતા છે જ કે બિલ અને મેલિન્ડા તેમનાં સંતાનોને તેમનો હિસ્સો આપ્યા પછી બાકી રહેતી સંપત્તિમાંથી ૯૫ ટકા સંપત્તિ દાનમાં આપી દે.

બિલ ગેટ્સે મે ૨૦૦૬માં આપેલા એક ઈન્ટરવ્યૂમાં કહ્યું હતું કે વિશ્વના સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ હોવાનો તેને બહુ અફસોસ રહ્યો છે કેમ કે તેના કારણે તેને વણજોઈતી પ્રસિદ્ધિ સતત મળતી રહે છે. આ પ્રસિદ્ધિ તેને પોતાને ગમતી નથી તેવું બિલ ગેટ્સે પોતે કહ્યું હતું.

બિલ કેટલો ડાઉન ટુ અર્થ એટલે કે જમીન સાથે જોડાયેલો માણસ છે તેનો પુરાવો આ નિવેદન છે.

બિલ ગેટ્સને ૧૯૭૭માં ન્યુ મેક્સિકોમાં ટ્રાફિકના નિયમના ભંગ બદલ જેલમાં મોકલવામાં આવ્યો હતો. એ વખતે બિલની ઉંમર માત્ર ૨૨ વર્ષ હતી. બિલને એ કેસમાં કોઈ સજા નહોતી થઈ પણ બિલના જીવનમાં આ ઘટનાની બહુ મોટી અસર રહી. તેણે તે પછીનાં વર્ષોમાં કદી કાનૂનનો ભંગ નહીં કરવાનો નિર્ણય લીધો અને એ નિર્ણયને તે જીવનભર વળગી રહ્યો.

રસપ્રદ વાત એ છે કે ૨૦૦૮માં જ્યારે બિલ ગેટ્સે માઈક્રોસૉફ્ટ માટે એક જાહેરખબરમાં કામ કર્યું હતું ત્યારે તેણે એ જાહેરખબરમાં ૧૯૭૭માં આલ્બુકર્કમાં પોલીસે તેને પકડ્યો ત્યારે જે ફોટો લીધો હતો તે ફોટો દર્શાવ્યો હતો.

બિલ પોતાની જાત પર પણ હસી શકતો તેનો આ જાહેરખબર પુરાવો છે.



બિલ અને તેની ટીમ

ઓરિજિનલ ઇલેવન

બિલ ગેટ્સે અને પૌલ એલને ૧૯૭૮માં માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના કરી હતી. તે પહેલાં બંને એકલા કામ કરતા. માઇક્રોસૉફ્ટ અસ્તિત્વમાં આવી તે સમયે તેના કર્મચારીઓની કુલ સંખ્યા ૧૧ હતી. આ ૧૧ સભ્યોની તસવીર જોયા પછી કોઈને લાગે નહીં કે ભવિષ્યમાં આ લોકો એક એવા સામ્રાજ્યનો પાયો નાંખી રહ્યા છે કે જેને કોઈ હચમચાવી સુદ્ધાં નહીં શકે. અમેરિકાના મીડિયામાં બિલ ગેટ્સની એ મૂળ ટીમ એટલે કે માઇક્રોસૉફ્ટના મૂળભૂત કર્મચારીઓની તસવીર વારંવાર છપાઈ છે.

અને એ તસવીર સાથે હંમેશાં એક સવાલ મૂકાતો રહ્યો છે કે,

વુડ યુ હેવ ઇન્વેસ્ટેડ?

મતલબ કે આ લોકોને જોઈને તમે કંપનીમાં રોકાણ કર્યું હોત ખરું?

અને મોટા ભાગના લોકોનો જવાબ ના હોય છે. તેમાં વાંક તેમનો નથી. એકદમ યુવાન અને કોઈ પણ પ્રભાવ વિનાના આ લોકો પાસે જબરદસ્ત ટેલેન્ટ છે તેનો અંદાજ જ એ વખતે કોઈને નહોતો.

પૌલ એલન એ વખતે દાઢી રાખતો હતો અને એકદમ મુફલિસ જેવો દેખાતો. પૌલ એ વખતે કોઈ સૉફ્ટવેર ઍન્જિનિયરના બદલે સાધુ જેવો વધારે દેખાતો હતો.

બિલ ગેટ્સ તો પૌલ એલન કરતાં પણ ગયેલો કેસ મનાતો કેમ કે તે યુવાન જ નહોતો દેખાતો. હાઈસ્કૂલમાં ભણતા છોકરા જેવું શરીર ધરાવતા બિલ ગેટ્સના ચહેરા પર એકદમ નિર્દોષતા હતી. તે યુવાન થવાની તૈયારીમાં હોય તેવા કિશોર જેવો દેખાતો અને તેના કારણે કોઈ તેને ગંભીરતાથી લેતું જ નહોતું. આઈબીએમની ટીમ માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે મંત્રણા કરવા આવી ત્યારે એ ટીમના લોકોએ બિલ ગેટ્સને ઑફિસ આસિસ્ટન્ટ માની લીધો હતો.

ખેર, બિલની એ ટીમે ચમત્કાર કરી બતાવ્યો અને માઇક્રોસૉફ્ટ નામના

સામ્રાજ્યનો મજબૂત પાયો નાંખી બતાવ્યો. અહીં આ ટીમના દરેક સભ્યની ભૂમિકા શું હતી અને માઇક્રોસૉફ્ટ મોટી થતી ગઈ તેમ તેમ એ લોકો ક્યાં ગયા તેની વાત કરી લઈએ.

બિલ ગેટ્સ

માઇક્રોસૉફ્ટની સફળતાનું મોટા ભાગનું શ્રેય જેને જાય છે તે બિલ ગેટ્સ માઇક્રોસૉફ્ટને એક નવી ઊંચાઈએ પહોંચાડીને ૨૦૦૮માં કંપનીના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ) તરીકે નિવૃત્ત થયો. બિલ ગેટ્સે માઇક્રોસૉફ્ટને એક ઓળખાણ આપવામાં અને તેને તોતિંગ કંપની બનાવવામાં સૌથી મોટો ફાળો આપ્યો. આજે માઇક્રોસૉફ્ટ એક લાખ જેટલા કર્મચારીઓ ધરાવતી કંપની છે અને વિશ્વના ૧૦૦ દેશોમાં પોતાની ઑફિસો ધરાવે છે. આ બધાનું શ્રેય બિલ ગેટ્સને જાય છે. બિલ ગેટ્સના વિઝન અને મહેનતના કારણે તથા ખાસ તો બિઝનેસ સ્ટ્રેટેજીઝના કારણે માઇક્રોસૉફ્ટ વિશ્વમાં સૉફ્ટવેર ઉત્પાદનમાં મોનોપોલી ધરાવતી કંપની બની.

બિલ ગેટ્સ અત્યારે માઇક્રોસૉફ્ટના રોજબરોજના કામથી નિવૃત્ત થઈને સેવાકાર્યોમાં લાગી ગયો છે. બિલ એન્ડ મેલિન્ડા ગેટ્સ ફાઉન્ડેશન દ્વારા તે સમાજસેવા કરે છે અને ગરીબ દેશોમાં પાયાની સુવિધાઓ ઊભી કરવા તથા આરોગ્યની સ્થિતિ સુધારવા મથ્યા કરે છે. માઇક્રોસૉફ્ટના ચેરમેન તરીકે તે ચાલુ છે અને હજુય વિશ્વના સૌથી ધનવાન લોકોની યાદીમાં ટોચ પર છે.

પૌલ એલન

બિલ સાથે મળીને માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના કરનારા પૌલ એલનને માઇક્રોસૉફ્ટ મોટી કંપની બની તે પછી બિલ ગેટ્સે બાજુ પર ધકેલી દીધો તેવી વાતો આવ્યા જ કરે

છે. આ વાતોમાં કેટલો દમ તે બિલ અને પૌલ જ કહી શકે પણ એ વાસ્તવિકતા છે કે પૌલ એલન પછી માઇક્રોસૉફ્ટથી અલગ થયો. જોકે તેના માટે બિલ ગેટ્સ કે કંપનીમાં બીજા લોકો સાથેના વિખવાદ કરતાં મહત્ત્વનું કારણ તેનો જીવન તરફ બદલાયેલો અભિગમ છે. પૌલ એલન માઇક્રોસૉફ્ટ સાથે સંકલાયેલા લોકોમાં બિલ ગેટ્સ પછી સૌથી જાણીતી વ્યક્તિ છે. શરૂઆતનાં વર્ષોમાં તે સતત બિલ સાથે દેખાતો અને બિલ જેટલી જ પ્રસિદ્ધિ તેને મળતી. જોકે ૧૯૮૮માં તેને કેન્સર થયું એ સાથે તેનો જીવન તરફનો અભિગમ બદલાઈ ગયો. પૌલ એલન તે પછી માઇક્રોસૉફ્ટમાં પાછો આવ્યો પણ બહુ ના ટક્યો. તેણે તે પછી સ્પોર્ટ્સ ક્લબોમાં નાણાં રોક્યાં અને લક્ઝરીયસ તથા આરામભરી જિંદગી તરફ વળ્યો. પોર્ટલેન્ડ ટ્રેઇલબેઝર્સનો માલિક અને વિશ્વમાં સૌથી મોટા યોટમાં એક સીએટલ સીહોકનો માલિક પૌલ એલન હજુય વિશ્વમાં ટોચના સૌથી ધનિક ૫૦ લોકોમાં એક છે.

એન્ડ્રીયા લુઈસ

માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના આલ્બુકર્કમાં થઈ હતી પણ આ કંપનીના શરૂઆતના કર્મચારીઓમાં માત્ર એન્ડ્રીયા જ સ્થાનિક હતી. મતલબ કે આલ્બુકર્કની હતી. બાકીના બધા બહારના હતા. એન્ડ્રીયા મૂળે લેખિકા હતી અને માઇક્રોસૉફ્ટમાં તેનો હોદ્દો ટેક્નિકલ રાઇટર તરીકેનો હતો. માઇક્રોસૉફ્ટ દ્વારા બનાવાતાં સૉફ્ટવેર અંગે લોકોને સમજ પડે તેવી ભાષામાં માહિતી આપવી એ તેની કામગીરી હતી. આ ઉપરાંત સૉફ્ટવેરને લગતા અન્ય દસ્તાવેજો પણ એન્ડ્રીયા લખતી હતી. માઇક્રોસૉફ્ટના સૉફ્ટવેર અંગે એકદમ સરળ ભાષા વિકસાવવાની કામગીરી એન્ડ્રીયાએ બજાવી હતી. એન્ડ્રીયાએ માઇક્રોસૉફ્ટ સાથે પાંચ વર્ષ કામ કર્યું અને પછી તેણે પોતાની સ્વતંત્ર કારકિર્દી શરૂ કરવા માટે માઇક્રોસૉફ્ટને રામરામ કરી દીધા. એન્ડ્રીયા તે પછી પત્રકાર તરીકે કામ કરતી રહી અને સાથે સાથે તેણે ફ્રીલાન્સ લેખિકા તરીકે પણ પોતાની

ઓળખ ઊભી કરી. બિલ ગેટ્સે માઇક્રોસૉફ્ટને પબ્લિક લિમિટેડ કંપની બનાવી ત્યારે તેણે પોતાના તમામ કર્મચારીઓને શેર આપ્યા હતા. એન્ડ્રીયા પણ તેમાં એક હતી અને આ શેરના કારણે એન્ડ્રીયા સ્વતંત્ર રીતે કામ કરી શકી તથા લાખોપતિ બની રહી.

મારીયા વુડ

મારીયા વુડ સાથે બિલ ગેટ્સની ઓળખાણ એક લાયબ્રેરીમાં થઈ હતી અને તેની કામગીરીથી બિલ બહુ પ્રભાવિત થયો હતો. એટલા માટે જ જ્યારે તેણે માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના કરી ત્યારે મારીયાને પોતાની કંપનીમાં બુક કીપર તરીકેની કામગીરી સોંપી હતી. માઇક્રોસૉફ્ટના એકાઉન્ટ્સથી માંડી સૉફ્ટવેર માટેનાં પુસ્તકો સુધીનું બધું જ મારીયા સાચવતી હતી. મારીયા આ કામગીરી બહુ અસરકારકતાથી બજાવતી હતી. જોકે તેને પોતાને જોઈએ તેવું મહત્ત્વ નથી મળતું તેનો અસંતોષ હંમેશાં રહેતો. આ કારણે માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના પછી તેણે બે વર્ષમાં જ કંપની છોડી દીધી. એટલું જ નહીં પણ તેણે માઇક્રોસૉફ્ટ સામે જાતિય ભેદભાવનો આરોપ મૂકીને કેસ પણ કર્યો. માઇક્રોસૉફ્ટમાં મહિલાઓને આગળ વધવાની તક નથી અપાતી તેવા તેના આક્ષેપના કારણે ભારે વિવાદ સર્જાયો હતો. માઇક્રોસૉફ્ટે આ કેસમાં કોર્ટ બહાર સમાધાન કરીને મારીયાને તગડી રકમ આપી હતી. આ રકમ મળ્યા પછી મારીયાએ આખી જિંદગી કંઈ ના કરવું પડ્યું. તે માઇક્રોસૉફ્ટના શરૂઆતના કર્મચારીઓ પૈકી એક સ્ટીવ વુડને પરણી ગઈ અને પછી ગૃહિણી બનીને રહી. પછીથી તે સમાજસેવામાં સક્રિય બની હતી.

મર્ક મેકડોનાલ્ડ

માઇક્રોસૉફ્ટનો પહેલો પગારદાર કર્મચારી વાસ્તવમાં તો મર્ક મેકડોનાલ્ડ હતો. મર્ક સૉફ્ટવેર ડેવલપર હતો અને બિલ તથા પૌલ એલન સૂચવે તે કામગીરી બહુ

ઝડપથી પાર પાડવામાં તેની માસ્ટરી હતી. તે પૌલ એલનની નજીક હતો અને તેના કારણે જ તે કંપનીમાં આવ્યો હતો. માઈક્રોસૉફ્ટના શરૂઆતનાં વર્ષોમાં જે લોકોએ તનતોડ મહેનત કરી હતી તેમાં એક મર્ક હતો. જોકે ૧૯૮૪માં તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ છોડી દીધી અને નોકરી છોડવા માટે તેણે જે કારણ આપ્યું હતું તે બહુ વિચિત્ર હતું. તેના મતે માઈક્રોસૉફ્ટ બહુ મોટી કંપની બની ગઈ હતી અને તેને મોટી કંપનીમાં કામ કરવાની ફાવટ નહોતી. તેને લાગતું કે મોટી કંપનીમાં લોકોના ટેલેન્ટની કદર નથી થતી. મર્ક માઈક્રોસૉફ્ટ છોડીને પૌલ એલનની જ બીજી કંપની એસીમેટ્રિક્સમાં જોડાયો હતો. તે પછી તે સીએટલની ડિઝાઇન કંપની ડિઝાઇન ઈન્ટેલિજન્સમાં જોડાયો. મર્કની કમબખ્તી તો જુઓ કે આ કંપનીમાં તેણે વર્ષો લગી કામ કર્યું અને ૨૦૦૦ની સાલમાં આ કંપનીને માઈક્રોસૉફ્ટે ખરીદી લીધી. પરિણામે મર્ક પાછો માઈક્રોસૉફ્ટમાં જ આવી ગયો. માઈક્રોસૉફ્ટના મૂળ કર્મચારી તરીકે મળેલા શેરના કારણે તેની પાસે પણ ૧૦ લાખ ડૉલરથી વધુની સંપત્તિ છે.

બોબ ઓ રીયર

માઈક્રોસૉફ્ટની શરૂઆતની ટીમ યુવાન લોકોની હતી. બોબ તેમાં અપવાદ હતો. માઈક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના થઈ ત્યારે જ બોબની ઉંમર ૪૦ વર્ષની આસપાસ હતી. બોબ મેથેમેટિશિયન હતો અને પહેલાં નાસામાં કામ કરતો હતો. અમેરિકાએ ચંદ્ર પર અવકાશયાન ઉતાર્યું અને નીલ આર્મસ્ટ્રોંગે ચંદ્રની ધરતી પર પગ મૂક્યો તે માટે જે મિશન હાથ ધરાયું તે મિશન કંટ્રોલનો તે એક ભાગ હતો. બિલ ગેટ્સ તેને હાર્વર્ડમાં મળ્યો હતો અને એ રીતે બંને વચ્ચે સંપર્ક હતો. માઈક્રોસૉફ્ટનાં શરૂઆતનાં સૉફ્ટવેરમાં તે કેન્દ્રસ્થાને હતો. ડોસ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બીજા સૉફ્ટવેરમાંથી બનાવાઈ હતી અને તેના માટે નવો કોડ બનાવવાનું કામ બોબે કર્યું હતું. માઈક્રોસૉફ્ટે આઈબીએમ સાથે સમજૂતી કરી અને તેનાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર માટે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પૂરી પાડી ત્યારે પણ તેનો કોડ બોબે વિકસાવ્યો હતો. બોબને માઈક્રોસૉફ્ટનો અવિભાજ્ય હિસ્સો જ ગણવામાં આવતો પણ ૧૯૮૩માં તેણે અચાનક માઈક્રોસૉફ્ટ

છોડી દીધી. તે મૂળ ટેક્સાસનો હતો તેથી ટેક્સાસ જઈને રહ્યો. ત્યાં તેણે પોતાનું રાંચ બનાવ્યું અને પશુપાલન કરી બાકીની જિંદગી નિરાંતે વિતાવી. તેની પાસે માઇક્રોસૉફ્ટના શેરના કારણે ૧૦ કરોડ ડૉલરની સંપત્તિ છે. બીજી કંપનીઓમાં પણ તે ડિરેક્ટર છે.

બોબ ગ્રીનબર્ગ

માઇક્રોસૉફ્ટના પાયાના પથ્થરોમાં એક બોબ ગ્રીનબર્ગ સૉફ્ટવેર ડેવલપર તથા ડિઝાઇનર હતો. માઇક્રોસૉફ્ટના બેઝિક સૉફ્ટવેરમાં બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલન સાથે તેનું યોગદાન પણ મહત્ત્વનું હતું. માઇક્રોસૉફ્ટે ૧૯૮૧માં બેઝિકનું નવું મોડલ વિકસાવ્યું અને આ મોડલને જોરદાર સફળતા મળી હતી. આ સફળતા પછી બોબ ગ્રીનબર્ગ માઇક્રોસૉફ્ટ છોડીને જતો રહ્યો. બોબ ધનિક પરિવારનો નબીરો હતો અને તેના પરિવારની કંપનીઓ રમકડાં બનાવતી હતી. બોબ પરિવારના બિઝનેસમાં જોડાયો અને તેણે ત્યાં કોલેકો કંપની માટે કામ કર્યું. કોલેકો એ વખતે અમેરિકામાં રમકડાંના ઉત્પાદનમાં બહુ મોટું નામ નહોતું. બોબે કોલેકો માટે કેબેજ પેચ કીડ ડોલ વિકસાવી. આ ઢીંગલી બાળકોમાં જોરદાર લોકપ્રિય થઈ અને આ એક જ પ્રોડક્ટ દ્વારા કોલેકો અમેરિકામાં ખ્યાતનામ થઈ ગઈ. બોબે બનાવેલી આ ઢીંગલી અમેરિકામાં તથા બીજા દેશોમાં આજેય કરોડોમાં વેચાય છે. બોબે તે પછી બીજી કેટલીક ડિઝાઇન પણ બનાવી પણ કેબેજ પેચ કીડ ડોલ પછી તેણે બીજું કશું કરવાની જરૂર જ નહોતી. બોબે તે પછી ગોલ્ફ કોર્સ સૉફ્ટવેર વિકસાવ્યાં અને આ સૉફ્ટવેર પણ અત્યંત લોકપ્રિય સાબિત થયાં.

ગોર્ડન લેટવિન

માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના પછી તેના મૂળ કર્મચારીઓ પૈકી સ્વાભાવિક રીતે જ તેની

સાથે સૌથી લાંબો સમય બિલ ગેટ્સ રહ્યો. બિલ પછી સૌથી લાંબો સમય માઇક્રોસૉફ્ટ સાથે જોડાયેલા રહેવાનું માન ગોર્ડન લેટવિનને જાય છે. ગોર્ડન લેટવિન પ્રોગ્રામર હતો અને માઇક્રોસૉફ્ટના શરૂઆતના દરેક પ્રોગ્રામ ડેવલપ કરવામાં તેની મહત્ત્વની ભૂમિકા હતી. એ વખતે બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલનને પોતે કામ કરવું પડતું હતું કેમ કે તેમની પાસે બહુ સ્ટાફ નહોતો. આ સંજોગોમાં ગોર્ડનની ભૂમિકા શું હશે તે કહેવાની જરૂર નથી. બિલ સાથે તેને સારું ફાવતું અને એ કારણે જ તે લાંબું ટકી શક્યો. ૧૯૯૩માં તેણે માઇક્રોસૉફ્ટને ૧૫ વર્ષની નોકરી પછી રામરામ કર્યા એ વખતે પણ તેને બિલ સાથે કે કંપનીના મેનેજમેન્ટ સાથે કંઈ વાંધો નહોતો પણ તે વર્ષો લગી એકનું એક કામ કરીને થાક્યો હતો તેથી તેને વિરામ જોઈતો હતો તે કારણ હતું. ગોર્ડને તે પછી આ ક્ષેત્રમાં કામ ઓછું કરી દીધું અને ધીરે ધીરે ખેતી તથા પશુપાલન તરફ જ વળી ગયો. અરીઝોનામાં તેણે પોતાનું રાંચ બનાવ્યું અને ત્યાં જ તે સ્થાયી થઈ ગયો. પાછળની જિંદગીમાં તે પર્યાવરણ જાગૃતિ અભિયાન તરફ પણ વળ્યો અને મોટી રકમ તે માટે દાનમાં પણ આપી. તેની સંપત્તિ બે કરોડ ડૉલરથી વધુ છે.

સ્ટીવ વુડ

માઇક્રોસૉફ્ટ સામે જાતિય ભેદભાવનો આરોપ મૂકી કોર્ટમાં જનારી મારીયાના પતિ સ્ટીવ વુડને માઇક્રોસૉફ્ટની શરૂઆતની સફળતાનો યશ આપવામાં આવે છે. સ્ટીવ વુડની ગણતરી સારા મેનેજરોમાં થાય છે. મારીયાએ માઇક્રોસૉફ્ટ સામે કેસ કર્યો તેની અસર સ્ટીવની કારકિર્દી પર પણ પડી હતી અને તેને માઇક્રોસૉફ્ટમાં કામ કરવામાં થોડીક વિચિત્ર લાગણી થતી હતી. આ કારણસર મારીયાએ નોકરી છોડી તેના થોડાક જ મહિનાઓ બાદ સ્ટીવે માઇક્રોસૉફ્ટ છોડી દીધી. જોકે પૌલ એલનને તેની શક્તિઓમાં વિશ્વાસ હતો તેથી તેણે તેની સાથેના સંબધો જાળવી રાખ્યા. સ્ટીવે તે પછી લાંબો સમય સુધી પૌલ એલનની કંપનીઓ માટે કામ કર્યું. તે પછી મોબાઇલ ફોન ટૅક્નોલોજીનો વિકાસ થયો એટલે સ્ટીવ એ તરફ વળી ગયો. તેણે ૧૯૯૬માં વાયરલેસ સર્વિસ કૉર્પોરેશન નામની મોબાઇલ મેસેજિંગ કંપની સ્થાપી. આ કંપની મોબાઇલ

મેસેજિંગમાં પ્રણેતા ગણાય છે. પછીથી તેનું નામ સિંગલપોઇન્ટ કરી દેવાયું અને સ્ટીવ તેનો ચેરમેન બન્યો. સ્ટીવ વુડે આ કંપની દ્વારા સારી કમાણી કરી પણ અમેરિકાના ટોચના ટૅક્નોક્રેટ કે બિઝનેસમેનમાં તે કદી ના આવી શક્યો.

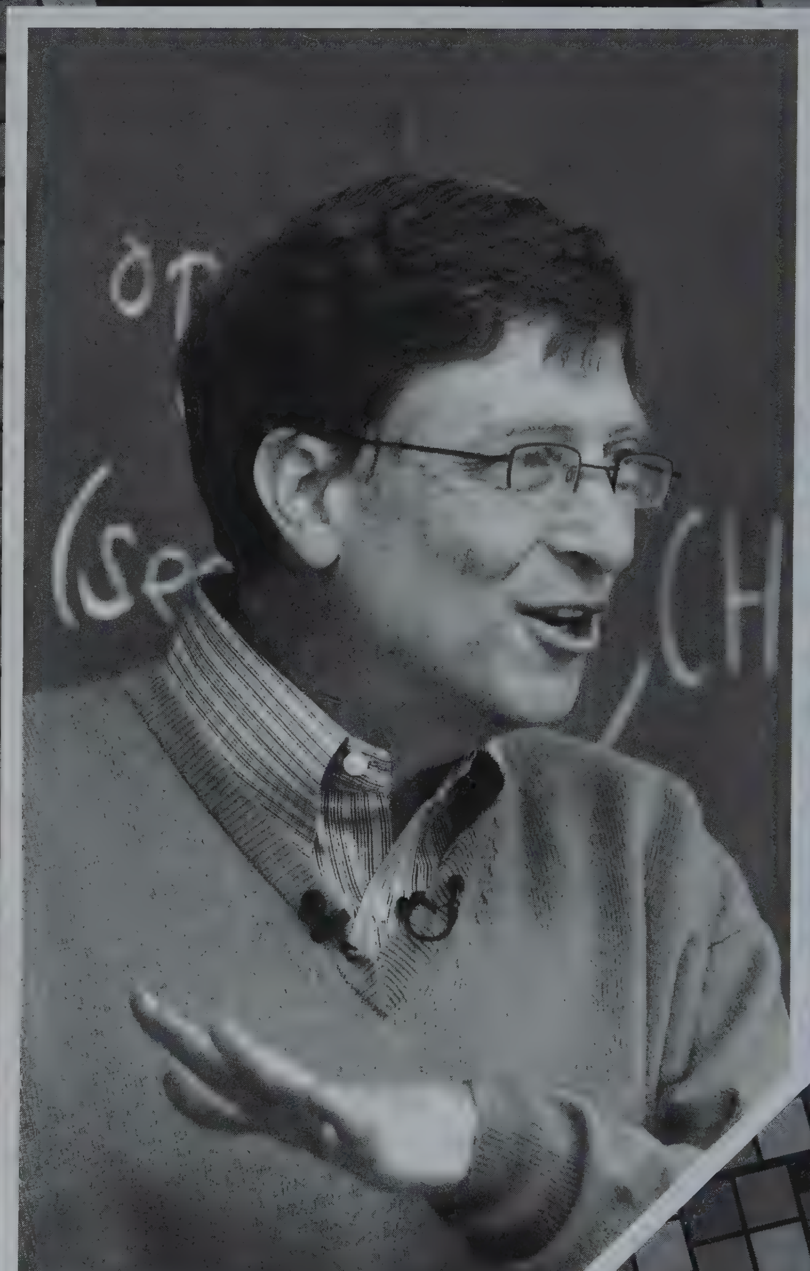
જીમ લેન

માઇક્રોસૉફ્ટની સફળતામાં બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલન જેટલું જ કોઈનું યોગદાન હોય તો તે જીમ લેનનું છે તેવું અમેરિકામાં કોર્પોરેટ ઇતિહાસના જાણકાર કેટલાક લોકો માને છે. જીમ લેન માઇક્રોસૉફ્ટમાં પ્રોજેક્ટ મેનેજર હતો અને માઇક્રોસૉફ્ટના શરૂઆતના તમામ પ્રોજેક્ટ તેની દેખરેખમાં જ પાર પડ્યા હતા. ૧૯૮૫માં તેણે માઇક્રોસૉફ્ટ છોડી દીધી અને એ વખતે તેણે વિવાદાસ્પદ નિવેદન કરેલું કે માઇક્રોસૉફ્ટે મારામાં રહેલા ઉત્સાહને મારી નાંખ્યો છે. આ નિવેદનના કારણે બિલની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ સામે સવાલો ઊઠેલા. જોકે જીમ લેન માઇક્રોસૉફ્ટ છોડતાં પહેલાં કંપની માટે એક એવું કામ કરતો ગયો કે જેણે માઇક્રોસૉફ્ટની કિસ્મત જ બદલી નાંખી. માઇક્રોસૉફ્ટને શરૂઆતમાં જે સફળતા મળી તે ઇન્ટેલ સાથેના તેના જોડાણના કારણે હતી. જીમ લેને ઇન્ટેલ સાથે માઇક્રોસૉફ્ટના જોડાણને અંતિમ રૂપ અપાવવામાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી. માઇક્રોસૉફ્ટને સાચા અર્થમાં મોટો બ્રેક ઇન્ટેલ સાથેના જોડાણના કારણે મળ્યો હતો. માઇક્રોસૉફ્ટ છોડ્યા પછી જીમ લેને પોતાની સૉફ્ટવેર કંપની શરૂ કરી. આ કંપનીએ એપલ, માઇક્રોસૉફ્ટ સહિતની ઘણી મોટી કંપનીઓ સાથે કામ કર્યું.

બોબ વોલેસ

માઇક્રોસૉફ્ટના શરૂઆતના કર્મચારીઓમાં સૌથી અતડો અને સૌથી અંતર્મુખી ગણાતો બોબ વોલેસ સૉફ્ટવેર કે કમ્પ્યૂટરનો માણસ જ નહોતો. તેને વધારે રસ

મેડિકલ રીસર્ચમાં હતો પણ તેની પાસે સૉફ્ટવેરમાં ડીગ્રી હતી તેથી તે માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે જોડાયો હતો. પૌલ એલન તેને લઈ આવ્યો હતો કેમ કે બંને પહેલાં સાથે કામ કરતા હતા. બોબ વોલેસ રસ નહીં હોવા છતાં સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં જીનીયસ ગણાતો અને એટલે જ તે ૧૯૮૭ સુધી ટકી ગયો. પછી તેને કંટાળો આવવા માંડ્યો એટલે તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ છોડી દીધી અને પોતાની કંપની ક્વીકસૉફ્ટ સ્થાપી. જોકે તેને વધારે રસ મેડિકલ રીસર્ચ અને તેમાં પણ સાયકેડેલિક ડ્રગ્સમાં હતો તેથી તેણે પોતાનાં નાણાં અને સમય બંને સાયકેડેલિક ડ્રગ્સ બનાવવા પાછળ આપવા માંડ્યાં. માઈક્રોસૉફ્ટમાંથી મળેલા શેરોના કારણે તેની પાસે સારી સંપત્તિ હતી અને તેની પોતાની કંપની પણ સારી ચાલતી તેથી તેને બીજી તકલીફ નહોતી પણ સતત ડ્રગ્સના સંપર્કમાં રહેવાના કારણે તેની તબિયત લથડી. ૨૦૦૨માં તેને ન્યુમોનિયા થઈ ગયો અને આ રોગે તેનો ભોગ લીધો. ઘણાં માને છે કે બોબ પાસે મેનેજરિયલ સ્કીલ હોત તો તે બીજો બિલ બની શક્યો હોત.



બિલ ગેટ્સની સફળતાનું સીક્રેટ

બિલ ગેટ્સે જે સફળતા મેળવી તેવી સફળતા બહુ ઓછા લોકોને મળતી હોય છે. કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર ક્ષેત્રમાં તેણે જે ક્રાંતિ કરી તેવી ક્રાંતિ બહુ ઓછા લોકો પોતાના ક્ષેત્રમાં કરી શકે. કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર ક્ષેત્રે બિલ ગેટ્સ લીજેન્ડ મનાય છે. બિલ ગેટ્સ પોતે કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેરનો જાણકાર હતો અને તેણે બહુ નાની ઉંમરથી કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર વિકસાવવામાં મહારત હાંસલ કરી લીધી હતી. જોકે તેની સફળતા માત્ર આ મહારતને આભારી નથી. બિલ ગેટ્સ કરતાં પણ મહાન સૉફ્ટવેર સર્જકો આ દુનિયામાં આવી ગયા પણ ભાગ્યે જ કોઈને તેમનાં નામ યાદ હશે. બિલ ગેટ્સે પોતે શરૂઆતનાં વર્ષોમાં સૉફ્ટવેર વિકસાવવામાં સક્રિય ભૂમિકા ભજવી હતી પણ પછી તેણે એ કામ પણ છોડી દીધું. તે છતાંય તે એવું મહાન સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શક્યો કે જે ઊભું કરવાની ક્ષમતા બહુ ઓછા લોકોમાં હોય. કારણ એ જ કે બિલ ગેટ્સ પાસે એવું કંઈ હતું કે જે બીજા કોઈની પાસે નહોતું. તેની પાસે બીજા કેટલાક એવા ગુણો, એવી ક્ષમતાઓ હતી કે જે ભાગ્યે જ બીજા કોઈની પાસે હોય.

આ ગુણોએ, આ ક્ષમતાએ જ તેને વિશ્વના સફળતમ લોકોમાં સ્થાન અપાવ્યું.

આ ગુણો જ બિલ ગેટ્સની અભૂતપૂર્વ સફળતાનું રહસ્ય છે.

બિલ ગેટ્સે જે અભૂતપૂર્વ સફળતા મેળવી તેના પર એક નજર નાંખશો તો પણ સમજાશે કે તેને જે સફળતા મળી તેટલી સફળતાની કલ્પના પણ મોટા ભાગના લોકો નથી કરી શકતા. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિ દ્વારા દુનિયાની શિકલ બદલી નાંખનારો બિલ ગેટ્સ એક સફળ ટેક્નોક્રેટ તો હતો જ પણ સફળ બિઝનેસમેન, સફળ માર્કેટિંગ મેન, સફળ લીડર વગેરે પણ સાબિત થયો. તેણે એકદમ નાના પાયે શરૂઆત કરી અને પછી એક પછી એક ઈંટ મૂકી મૂકીને ભવ્ય ઈમારત ખડી કરી નાંખી. કમ્પ્યૂટર સાયન્સમાં જે લોકોએ પાયાનું કામ કર્યું તેમાં એક નામ બિલ ગેટ્સનું પણ છે. એ સમય એવો હતો કે જ્યારે બહુ ઓછા લોકોને અંદાજ હતો કે કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર ક્ષેત્ર ભવિષ્યમાં એવી દૂઝણી ગાય સાબિત થશે કે જે કદી વસૂકવાની જ નથી. બિલ ગેટ્સ આ લોકોમાં એક હતો. એ સિવાય તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ જેવી એક વિશાળ કંપની પણ ઊભી કરી કે જે

આજે વિશ્વમાં હજારો લોકોને રોજગારી આપે છે. બિલ ગેટ્સ પોતે અબજો કમાયો અને તેની સાથે સંકળાયેલા લોકો પણ અઢળક કમાયા. આ કમાલ બિલે ઊભા કરેલા સામ્રાજ્યની હતી. આ સામ્રાજ્યના જોર પર તે વિશ્વનો સૌથી ધનવાન માણસ બન્યો અને તેની પાસે એટલી સંપત્તિ હતી કે તેણે પોતે સ્વેચ્છાએ એ સંપત્તિનું દાન ના કર્યું ત્યાં લગી તેને એ સ્થાન પરથી બીજું કોઈ ખસેડી ના શક્યું. પોતાની અડધી સંપત્તિનું દાન કરી દેવા છતાં બિલ ગેટ્સ વિશ્વના સૌથી ધનવાન લોકોમાં ટોચના ત્રણ લોકોમાં સ્થાન પામે છે તેના પરથી જ તેની પાસે કેટલી સંપત્તિ છે તેનો અંદાજ લગાવી શકાય.

બિલ ગેટ્સ સફળ બિઝનેસમેન સાબિત થયા પછી સમાજસેવા તરફ વળ્યો અને ત્યાં પણ તે ટ્રેન્ડ સેટર સાબિત થયો. તેણે સમાજસેવામાં પણ નવો ચીલો ચાતર્યો અને પોતાના રસ્તે ચાલવા માટે બીજા ઘણાં લોકોને પ્રેરણા આપી.

બિલ ગેટસની આ અભૂતપૂર્વ સફળતા ઘણા લોકો માટે પ્રેરણાનો સ્રોત છે. જે લોકો જીવનમાં કંઈક કરી બતાવવા માંગે છે, પોતાની એક નવી ઓળખ ઊભી કરવા માંગે છે તેમના માટે બિલ રોલ મોડલ છે. તેનું જીવન અને તેનાં કાર્યોમાંથી પ્રેરણા લઈને સફળતાની સીડી ચડી શકાય છે.

બિલ ગેટ્સની સફળતા પાછળ કયાં કારણો અને કયાં પરિબળો ભાગ ભજવી ગયાં તેની વાત આ પ્રકરણમાં કરી છે. બીજા મહાન લોકોની જેમ બિલની સફળતામાં પણ ચોક્કસ સિદ્ધાંતો જ ભાગ ભજવી ગયા છે. આ પરિબળો સામાન્ય છે પણ સવાલ આ પરિબળોને સમજવાનો છે. સવાલ આ ગુણોને વિકસાવવાનો છે અને મહાન માણસના જીવનમાંથી શીખવા જેવી બાબત એ જ છે કે આ ગુણોને કઈ રીતે વિકસાવવા. બિલ ગેટ્સની સફળતાનાં સૂત્રો જાણો અને તેણે આ સૂત્રોનો કેવી રીતે ઉપયોગ કર્યો તે જાણો તો ચોક્કસપણે જીવનને નવી દિશા મળશે.

જે લોકો રાતોરાત સફળતા મેળવવા માગે છે એ લોકો માટે આ સૂત્રો નકામાં છે. તેનું કારણ એ છે કે ભલે આપણે આ સૂત્રોને બિલ ગેટ્સની સફળતાનું સીક્રેટ ગણાવીએ પણ વાસ્તવમાં તેમાં કશું સીક્રેટ નથી. આ સૂત્રો જગજાહેર છે. જે રહસ્યની વાત છે તે બિલ ગેટ્સે તેનો ઉપયોગ કેવી રીતે કર્યો તે છે. અને આ કામ બિલ ગેટ્સ રાતોરાત નથી કરી શક્યો. તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ શરૂ કરી તે પછીના લગભગ બે દાયકા લગી તેણે અને

તેની ટીમે તનતોડ મહેનત કરી હતી. આ મહેનત પછી માઇક્રોસૉફ્ટનું તોતિંગ સામ્રાજ્ય ઊભું થયું. બિલની સફળતા એ રીતે રાતોરાત મળેલ સફળતા નથી તેથી જ જેમને રાતોરાત સફળતા જોઈતી હોય તેમના માટે આ સૂત્રો નકામાં છે.

સફળતા મેળવવા માટે ધીરજ જોઈએ અને ધીરજ હોય તો જ બિલ ગેટ્સ બની શકાય.

સફળતાની સીડી ચડવા માટેનું આ પહેલું કદમ છે.

સખત પરિશ્રમી

બિલ ગેટ્સને જે સફળતા મળી તેમાં તેની સખત મહેનત કરવાની આદતનો ફાળો બહુ મોટો છે. બિલ ગેટ્સ ભલે ધનવાન પરિવારમાં જન્મ્યો હતો પણ તેની માતા મેરી મેક્સવેલ એકદમ જમીન પર પગ રાખીને ચાલનારી સન્નારી હતી. બિલ અને તેની બહેનોમાં પણ આ ગુણ આવ્યો. નાની ઉંમરથી જ તેમનામાં સખત પરિશ્રમ કરવાની આદત વિકસી અને બિલ સ્કૂલમાં હતો ત્યારે આ આદત તેની જીવનશૈલીનો ભાગ બની ગઈ. એ વખતે બીજાં બાળકો જ્યારે રમવામાં અને બીજી બાબતોમાં ધ્યાન આપતાં ત્યારે બિલ પૌલ એલન જેવા તેના સાથીઓ સાથે બેસીને કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર બનાવવા માટે મથામણ કર્યા કરતો હતો. આ પરિશ્રમ કરવાની આદતના કારણે જ બિલે માત્ર ૧૩ વર્ષની વયે પોતાનું પહેલું સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું. બિલ કૉલેજમાં હતો ત્યારે પણ રાતોની રાતો જાગીને સૉફ્ટવેર પર કામ કર્યા કરતો. તેણે પોતે કહ્યું છે કે તેણે પોતાનું પહેલું સૉફ્ટવેર વેચ્યું એ સૉફ્ટવેર તેણે બે મહિના રાતદિવસ જાગીને તૈયાર કર્યું હતું. તેણે એક કંપનીને પોતાની પાસે સૉફ્ટવેર હોવાનું કહી દીધું હતું પણ તેની પાસે સૉફ્ટવેર તૈયાર જ નહોતું. કંપનીએ તેના સૉફ્ટવેરમાં રસ બતાવ્યો પછી તેણે પૌલ્ એલન સાથે મળીને એ સૉફ્ટવેર રાતદિવસ જાગીને બનાવી દીધું હતું.

બિલ ગેટ્સને તે પછી મળેલી મોટા ભાગની સફળતાઓમાં આ ઇતિહાસનું પુનરાવર્તન થયું છે. પણ તે દરેક વાર ફાવ્યો કેમ કે તેણે રાતદિવસ જાગીને સખત

પરિશ્રમ કરવાની આદત પાડી હતી.

બિલ ગેટ્સ માઈક્રોસૉફ્ટ દ્વારા વિશ્વનો સૌથી ધનવાન માણસ બન્યો તે પછી પણ તેની આ આદત ગઈ નહોતી. બિલ ગેટ્સે માઈક્રોસૉફ્ટમાં કામ કર્યું ત્યાં લગી રોજના માત્ર છ કલાક જ ઊંઘ લીધી હતી અને એક પણ દિવસ રજા નહોતી રાખી.

બિલ ગેટ્સની સખત પરિશ્રમ કરવાની આદત વિશે એક રસપ્રદ કથા જાણવા જેવી છે. એક દંતકથા એવી છે કે માઈક્રોસૉફ્ટમાં એક વહેલી સવારે બિલ ગેટ્સની આસિસ્ટન્ટ એક યુવતી જોબ પર આવી ત્યારે તેણે બિલની ઑફિસ ખુલ્લી જોઈ. બોસની ઑફિસ ખુલ્લી જોઈ તેના હોશ ઊડી ગયા. બિલની ઑફિસમાં મહત્ત્વનાં કાગળિયાં હોય ને બીજું કેટલુંય કામનું હોય. તેની ઑફિસમાં કોઈ ઘૂસી ગયું હોય ને એ બધું ચોરી ગયું હોય તો આવી જ બને. તેણે ધડકતા દિલે ઑફિસમાં અંદર ડોકિયું કર્યું અને અંદરનું દૃશ્ય જોઈ તેના ધબકારા વધી ગયા. બિલ ગેટ્સ જ્યાં બેસતા હતા તે ટેબલ પાસે એક ડેસ્ક હતું અને તેને ડેસ્કની નીચે કોઈ સૂતું હોય તેવું લાગ્યું.

પહેલાં તેણે વિચાર્યું કે તે અંદર જઈને જુએ પણ તેની હિંમત ના ચાલી એટલે તેણે ફોન કરીને તરત સીક્યોરિટી ગાર્ડને બોલાવ્યો. ગાર્ડ આવ્યો એટલે તેનામાં હિંમત આવી. તેણે પહેલાં તો ગાર્ડને ખખડાવી નાંખ્યો. કંપનીના ચૅરમેનની ઑફિસમાં કોઈ આ રીતે સૂઈ જાય તો તેના કારણે તેની નોકરી પણ જઈ શકે છે તેવી ચીમકી પણ તેણે ગાર્ડને આપી દીધી. ગાર્ડ પણ બોસની ઑફિસ ખુલ્લી છે ને તેમાં કોઈ સૂતું છે તે જોઈ ફફડી ગયો હતો. ગાર્ડે પહેલાં તો માફી માંગી અને ડરતાં ડરતાં તેણે અંદર જઈને ડેસ્કની નીચે જે માણસ સૂતો હતો તેને જગાડ્યો. એ માણસ જાગ્યો ત્યારે ગાર્ડ અને બિલની આસિસ્ટન્ટ બંને સ્તબ્ધ થઈ ગયાં કેમ કે તેમની સામે બીજું કોઈ નહીં પણ બિલ પોતે ઊભા હતા. બિલ ગેટ્સ મોડી રાત સુધી કામ કરતા રહ્યા હતા અને પછી પોતાની ઑફિસમાં જ સૂઈ ગયા હતા. બિલ ગેટ્સમાં આકરી મહેનત કરવાની જે તાકાત છે તેનો આ ઘટના પુરાવો છે. બીજા લોકો ઑફિસનો સમય પૂરો થઈ જાય ત્યારે ઘરે જતા રહેતા હોય છે ને બિલ પણ તેમની જેમ ઘરે જઈને આરામથી સૂઈ જઈ શકે પણ તેના બદલે આ માણસ મોડી રાત સુધી ઑફિસમાં કામ કરતો હતો કેમ કે તેને આરામ કરવા કરતાં આ કામ વધારે જરૂરી લાગતું હતું.

બિલની સફળતાનું આ પહેલું સૂત્ર છે.

જે માણસ રાતદિવસ કામ કરવાની તૈયારી રાખે તે માણસ બિલ ગેટ્સ બની શકે એ બોધપાઠ છે.

સાહસ

બિલ ગેટ્સમાં સાહસવૃત્તિ પહેલેથી રહી છે. તેનામાં સાહસવૃત્તિ ના હોત તો અત્યારે એ જે કક્ષાએ છે તે કક્ષાએ કદી ના પહોંચી શક્યો હોત. સાહસ વિના સિદ્ધિ નથી એ મંત્રને બિલ ગેટ્સ બહુ પહેલાં જ પચાવી ચૂક્યો હતો. બિલ ગેટ્સે તેની જિંદગીમાં સતત સાહસો કર્યાં કર્યાં અને આ સાહસોએ જ તેને સફળતા અપાવી. જે વયે બીજા યુવકો છોકરીઓ સાથે મજા કરવામાં પડ્યા હોય છે એ ઉંમરે બિલ પોતાની કંપની બનાવવાનાં સપનાં જોતો હતો. જે ઉંમરે બીજા છોકરા ગર્લફ્રેન્ડ સાથે મોજમસ્તી કરતા એ ઉંમરે પૌલ અને બિલ કંપની બનાવીને દુનિયા બદલી નાંખવાનાં સપનાં જોતા હતા એ સપનાને સાકાર કરવા માટે તેણે પૌલ એલન સાથે મળીને કંપની પણ બનાવી હતી. બિલ અને પૌલે ૧૯૭૨માં પોતાની પહેલી કંપની સ્થાપી. આ કંપનીનું નામ હતું ટ્રાફ-ઓ-ડેટા. એ વખતે બિલની ઉંમર હતી માત્ર ૧૭ વર્ષ અને પૌલની ઉંમર હતી ૧૯ વર્ષ. ટ્રાફ-ઓ-ડેટા કંપની દ્વારા બિલ અને પૌલ એલન સીએટલમાં ટ્રાફિકની જે સમસ્યા હતી તેનો ઉકેલ લાવવા માગતા હતા. ત્યાં સુધીમાં ઈન્ટેલ કંપની પ્રોસેસર ક્ષેત્રે આવી ગઈ હતી અને તેનું ઈન્ટેલ ૮૦૦૮ પ્રોસેસર લોકપ્રિય થઈ ગયું હતું. બિલ અને પૌલ આ પ્રોસેસરનો ઉપયોગ કરીને એવો પ્રોગ્રામ વિકસાવવા માગતા હતા કે જે સીએટલના ટ્રાફિકને નિયંત્રિત કરે. બંનેએ એ દિશામાં પ્રયત્નો શરૂ કર્યા અને બહુ ઝડપથી તેમણે આ સૉફ્ટવેર બનાવી પણ દીધું. આ સૉફ્ટવેર માટે તેમને ૨૦ હજાર ડૉલર મળ્યા. એ જમાનામાં એ રકમ બહુ મોટી હતી. જોકે પૌલ અને બિલની આ કંપનીનું બાળમરણ થયું કેમ કે બિલનાં માતાપિતા નહોતાં ઈચ્છતાં કે બિલ આ ક્ષેત્રમાં કારકિર્દી બનાવે. તેમને બિલ પોતાનો વારસો સંભાળે અને મોટો વકીલ બને તેમાં રસ હતો. બાળપણથી તે બિલને વકીલ બનાવવાનાં સપનાં જોતાં હતાં તેથી તેમણે બિલને

આ કંપની છોડી દેવા કહ્યું. બિલે માતાપિતાની વાત માની અને ટ્રાફ-ઓ-ડેટા બંધ કરી દીધી પણ આ કંપનીની સ્થાપના દ્વારા બિલે સાબિત કરી દીધું કે તેનામાં ભરપૂર સાહસવૃત્તિ છે. એ સિવાય આટલી નાની વયે કંપની ઊભી જ ના થઈ શકે. બિલ ગેટ્સે તે પછીનાં વર્ષોમાં સતત પોતાની સાહસવૃત્તિનો પરચો આપ્યો. આલ્તેર સાથેનો કોન્ટ્રાક્ટ હોય કે આઈબીએમ સાથેનું જોડાણ હોય, બિલ હંમેશાં સાહસો કરતો રહ્યો.

બિલ ગેટ્સની સાહસવૃત્તિનો સૌથી મોટો દાખલો તેણે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડવાનો કરેલો નિર્ણય છે. બિલના પિતા પોતે સફળ વકીલ હતા અને તે ઈચ્છતા હતા કે બિલ પણ સફળ વકીલ બને. બિલે બીજું કશું કરવાનું જ નહોતું.તે ભણવામાં હોંશિયાર હતો જ અને થોડુંક ધ્યાન આપીને તે વકીલ બની શકે તેમ હતો. તે પછી તેણે પિતાની કંપની અને નાનાની બૅન્ક સંભાળીને આખી જિંદગી એશોઆરામની જિંદગી જ જીવવાની હતી પણ બિલને એ મંજૂર નહોતું. તેને પોતાનું કંઈક કરવાની ધગશ હતી અને એટલા માટે જ તેણે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડવાનો નિર્ણય લઈ લીધો. હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં એડમિશન મળે તેને મોટી સિદ્ધિ માનવામાં આવે છે અને અહીં એડમિશન મેળવવા માટે લોકો પડાપડી કરતા હોય છે ત્યારે બિલ ગેટ્સે એક ઝાટકે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડી દીધી હતી પોતાનાં સપનાંને સાકાર કરવા માટે.

એ વખતે બિલનાં માતાપિતા સહિત ઘણાં લોકોને એ દુસ્સાહસ લાગેલું પણ બિલની સાહસવૃત્તિ કામ આવી. તેણે એ દુસ્સાહસને સફળ સાહસમાં ફેરવી નાંખ્યું. હાર્વર્ડ છોડી માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) સાથે કામ કરવાનો નિર્ણય પૌલ અને બિલ ગેટ્સ બંને માટે ટર્નિંગ પોઇન્ટ સાબિત થયો.એ વખતે કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર ક્ષેત્ર નવું નવું હતું અને મોટા ભાગનાં લોકોને તે સફળ થશે કે નહીં તે જ ખબર નહોતી. એ દિવસોમાં બિલ ગેટ્સે હાર્વર્ડ છોડીને એ ફિલ્ડની પસંદગી કરી હતી.

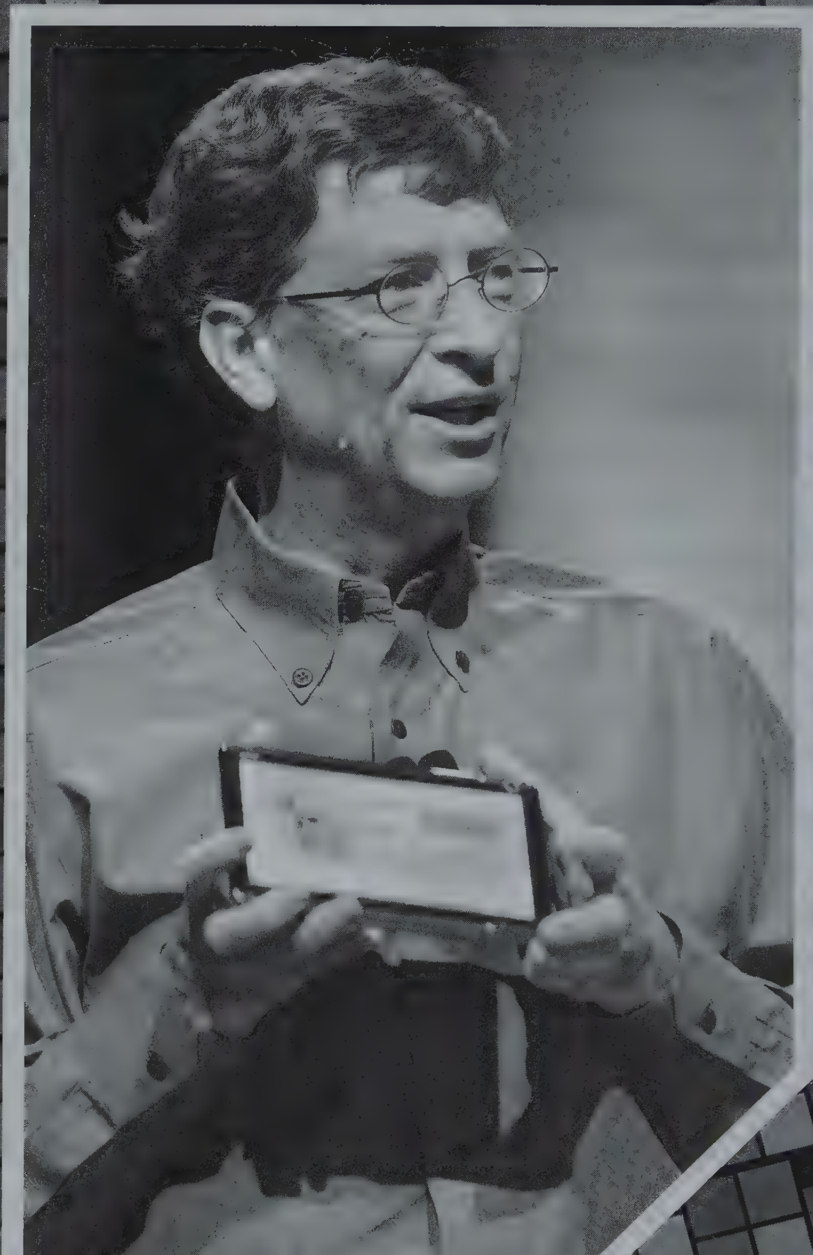
જે માણસ નજર સામે દેખાતી અને રેડીમેડ સફળ કારકિર્દીને ઠોકર મારીને જે ફિલ્ડમાં કોઈ જતું જ ના હોય તે ફિલ્ડમાં જાય તેની સાહસવૃત્તિને સલામ મારવી જ પડે.

બિલ ગેટ્સ એ સાહસવૃત્તિના કારણે જ સફળ થયો.

આત્મવિશ્વાસ

બિલ ગેટ્સની સફળતાના પાયામાં તેનો આત્મવિશ્વાસ રહેલો છે. બિલને પહેલેથી કોઈ કામ અશક્ય લાગ્યું નથી ને પોતે આ કામ નહીં કરી શકે તેવું લાગ્યું નથી. આ આત્મવિશ્વાસના કારણે તેણે દરેક પડકારને ઉપાડ્યો છે અને દરેક પડકારને તેણે સહજતાથી પાર પણ પાડ્યો છે. આ પડકારોને પાર પાડી પાડીને જ તે માઈક્રોસૉફ્ટનું સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શક્યો.

બિલના આત્મવિશ્વાસનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ તેણે બનાવેલું પહેલું સૉફ્ટવેર છે. બિલ અને પૌલ એલને ૧ જાન્યુઆરી ૧૯૭૫ના પોપ્યુલર ઈલેક્ટ્રોનિક્સના અંકમાં આલ્તેર ૮૮૦૦ મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ અંગે લેખ વાંચ્યો એ વખતે તેમની પાસે કોઈ પ્રોગ્રામ તૈયાર નહોતો. આ મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ ઇન્ટેલના ૮૦૮૦ સેન્ટર પ્રોસેસિંગ યુનિટ (સીપીયુ) આધારિત હતી. પૌલ એલન અને બિલ ગેટ્સ બંનેને લાગ્યું કે આ આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટનો ઉપયોગ કરીને પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવી શકાય તેમ છે એટલે તેમણે આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર કીટ બનાવનારી કંપની માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)નો સંપર્ક કર્યો. આ કંપનીનું હેડક્વાર્ટર ન્યુ મેક્સિકો સ્ટેટમાં આવેલા આલ્બુકર્કમાં હતું. બિલ ગેટ્સ અને પૌલ એલને કંપનીને કહ્યું કે એ લોકો બેઝિક સૉફ્ટવેર કાર્યક્રમ તૈયાર કરી રહ્યા છે અને આ સૉફ્ટવેરની મદદથી તેમનું આલ્તેર મિનિ કમ્પ્યૂટર ચાલશે. પૌલ એલન કે બિલ ગેટ્સ બંનેમાંથી કોઈની પાસે ના તો કોઈ પ્રોગ્રામ તૈયાર હતો કે ના તો તેમની પાસે આલ્તેર કમ્પ્યૂટર હતું. તેમણે સાવ ટાઢા પહોરનું ગપ્પું જ હાંક્યું હતું. તેમનો ઈરાદો એ વખતે કોઈ આ પ્રકારનું સૉફ્ટવેર વિકસાવે તો તે ખરીદવામાં માઇક્રો ઇન્સ્ટુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ને રસ છે કે નહીં તે જાણવાનો હતો. જો માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ) તરત હા પાડે અને તેમને મળવા બોલાવે તો તેમની પાસે કશું તૈયાર જ નહોતું પણ બંનેએ એક જુગાર ખેલી નાંખ્યો હતો. આ જુગારના મૂળમાં બિલનો આત્મવિશ્વાસ હતો. તેને પાકો ભરોસો હતો કે જો કંપની તેમને બોલાવશે તો તાત્કલિક પ્રોગ્રામ બનાવી દેવાની તેમનામાં ક્ષમતા છે. તેમના સદ્નસીબે માઇક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ



(એમઆઈટીએસ) કંપનીએ તેમને કહ્યું કે તેમની કંપની નવી નવી છે અને હજુ બધું તૈયાર થયું નથી તેથી તેમણે એક મહિના સુધી રાહ જોવી પડશે. કંપનીએ તેમનો નંબર લીધો અને એક મહિના પછી તેમનો સામેથી સંપર્ક કરાશે તેવી ખાતરી આપી. એ ખાતરીના આધારે બિલ અને પૌલ હાર્વર્ડની કમ્પ્યૂટર લેબમાં મચી પડ્યા. બંનેએ એક મહિના લગી રાતદિવસ જાગીને નવો પ્રોગ્રામ લખ્યો અને તેના આધારે સૉફ્ટવેર બનાવી દીધું. માઈક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના પ્રેસિડેન્ટ એડ રોબર્ટ્સે તેમને આલ્બુકર્કમાં કંપનીના હેડક્વાર્ટર પર બોલાવ્યા ત્યાં સુધીમાં તો બંનેએ સૉફ્ટવેર તૈયાર કરી દીધું હતું. આ સૉફ્ટવેરનું પરીક્ષણ કરવાનું બાકી હતું પણ બિલ ગેટ્સનો આત્મવિશ્વાસ એટલો બુલંદ હતો કે તેમને આ પ્રોગ્રામ કામ કરશે તેની ખાતરી હતી. આ સૉફ્ટવેર તૈયાર થયું ત્યારે બિલ નર્વસ હતા પણ સાથે સાથે એ આત્મવિશ્વાસ પણ હતો કે આ પ્રોગ્રામ કામ કરશે જ. આ આત્મવિશ્વાસ સાચો પડ્યો. પૌલ એલને આલ્બુકર્કમાં માઈક્રો ઇન્સ્ટ્રુમેન્ટેશન એન્ડ ટેલીમેટ્રી સીસ્ટમ્સ(એમઆઈટીએસ)ના હેડક્વાર્ટર પર ટેસ્ટ રન કર્યું એ પૌલ અને બિલ બંને માટે બહુ મોટો જુગાર હતો. જે સૉફ્ટવેર ચાલે છે કે નહીં તેની ચકાસણી તેમણે ક્યાંય નહોતી કરી તે સૉફ્ટવેર ચાલી ગયું અને બિલના આત્મવિશ્વાસે નવી દિશા ખોલી દીધી. તે પછી બિલ ગેટ્સે એમએસ-ડોસની જાહેરાત કરી ત્યારે પણ તેમની પાસે કોઈ પ્રોગ્રામ તૈયાર નહોતો. જોકે બિલને ખાતરી હતી કે તે નિયત સમયમાં નવો પ્રોગ્રામ તૈયાર કરી દેશે અને પછડાશે નહીં. મેકિન્ટોશને પછડાટ આપવા માટે જરૂરી પ્રોગ્રામ બનાવી દેવાનો બિલનો આત્મવિશ્વાસ સાચો પડ્યો.

બિલે તેના આત્મવિશ્વાસને આધારે મહત્ત્વની સફળતાઓ મેળવી. જ્યારે પણ માઈક્રોસૉફ્ટ કટોકટીમાં છે તેવું લાગ્યું ત્યારે બિલ આત્મવિશ્વાસ સાથે આગળ વધતો અને એવી પ્રોડક્ટ જાહેર કરતો કે જેની કોઈએ કલ્પના પણ ના કરી હોય. આ પ્રોડક્ટ વિશે લોકોમાં ઇંતેજારી પેદા થતી અને તેના કારણે માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે લોકો જોડાયેલા રહેતા.

આત્મવિશ્વાસે બિલને નવા મુકામ પર પહોંચાડ્યો.

ટેક્નિકલ માઇન્ડ

બિલ ગેટ્સ પાસે અદ્‌ભુત ટેક્નિકલ માઇન્ડ છે. બહુ નાની ઉંમરે જ તેને બીજાં બાળકોને ખબર ના પડે તેવી ટેક્નિક બાબતોમાં રસ પડતો. માત્ર ૧૩ વર્ષની વયે તેણે પોતાનો પહેલો પ્રોગ્રામ બનાવ્યો હતો. તેના પરથી જ કહી શકાય કે બિલ જીનીયસ હતો. ઘણાં લોકો પાસે અદ્‌ભુત ટેક્નિકલ માઇન્ડ હોય છે પણ તેનો ઉપયોગ વ્યવસાયિક રીતે કરવાની તેમનામાં સૂઝ હોતી નથી. બિલ ગેટ્સ પાસે એ સૂઝ હતી અને એ સૂઝનો ઉપયોગ તેણે બખૂબી કર્યો. બીજાં લોકોની શોધોનો ઉપયોગ પોતાના ફાયદા માટે કઈ રીતે થઈ શકે તેની સમજ પણ બિલમાં આ ટેક્નિકલ માઇન્ડના કારણે આવી. એવું બન્યું છે કે જેણે પોતે કશુંક નવું કર્યું હોય તેને પોતાને તેની ખરી કિંમત શું છે તેની જાણ ના હોય પણ બિલને તેની જાણ હોય. બિલે તેનો ઉપયોગ પોતાના ફાયદા માટે કરી મોટી સફળતા મેળવી હોય.

બિલના અદ્‌ભુત ટેક્નિકલ માઇન્ડનો શ્રેષ્ઠ નમૂનો આઈબીએમ સાથે તેણે કરેલો કરાર છે. પોતાની પાસે સૉફ્ટવેર તૈયાર નહીં હોવા છતાં તેણે આઈબીએમને સૉફ્ટવેર આપવાનો પડકાર ઉપાડી લઈ આઈબીએમ સાથે એ માટેનો કોન્ટ્રાક્ટ કરી દીધો હતો. આ કોન્ટ્રાક્ટ પછી તેણે આઈબીએમને ઝડપથી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ કઈ રીતે આપી શકાય તેના વિકલ્પો તપાસવા માંડ્યા. ડિજિટલ રીસર્ચ નામની કંપની એ વખતે કમ્પ્યૂટરમાં સૌથી વધારે વપરાતી સીપીએમ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના ઉત્પાદક હતા. જોકે ડિજિટલ રીસર્ચ પાસેથી સૉફ્ટવેર લેવા માટે તોતિંગ રકમ આપવી પડે ને તેના કારણે કશું કમાવાનું ના રહે. એટલે બિલ ગેટ્સે તરત જ સીપીએમ જેવાં સૉફ્ટવેર બનાવતી કપનીઓનો સંપર્ક કરવા માંડ્યો. આ કંપનીઓમાં એક કંપની એક કંપની સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ હતી. આ કંપનીના ટીમ પીટરસને સીપીએમ જેવું જ સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું પણ આ સૉફ્ટવેર તેણે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર માટે નહોતું બનાવ્યું. આ સૉફ્ટવેર ડોસ એટલે કે ડિસ્ક આધારિત સીસ્ટમ હતી. બિલ ગેટ્સે આ કંપની સાથે કોન્ટ્રાક્ટ કર્યો અને માઇક્રોસૉફ્ટ આ સૉફ્ટવેરની લાયસંસિંગ એજન્ટ બની. બિલ ગેટ્સે કંપની સાથે કરાર કર્યો કે તે પોતાના સિવાય બીજા કોઈના માધ્યમથી આ સૉફ્ટવેર વેચી ના શકે. સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ કંપનીને તેણે આ સૉફ્ટવેર માટે

૫૦ હજાર ડૉલર ચૂકવ્યા હતા. ટીમ પીટરસનને આ રકમ લઈ લેવામાં કંઈ વાંધો નહોતો કેમ કે તેણે જે સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું તે ખરેખર તો સીપીએમની નકલ જ હતી. તેણે સીપીએમને ક્લોન કરીને જ નવું સોફ્ચવેર બનાવ્યું હતું અને એ સૉફ્ટવેર જ તેણે બિલ ગેટ્સને પધરાવી દીધું. બિલ ગેટ્સને આ વાતની ખબર હતી પણ છતાં તેણે એ સૉફ્ટવેર ખરીદ્યું કેમ કે તેના ડેવલપર તરીકે પીટરસન હતો. તેથી સીપીએમ ભવિષ્યમાં કોઈ કેસ કરે તો તે માટેની જવાબદારી ટીમ પીટરસનની થતી હતી.

બિલ ગેટ્સે સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ કંપનીને એ નહોતું જણાવ્યું કે તેણે આઈબીએમ સાથે કરાર કર્યો છે. તેણે સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સ પાસેથી લીધેલા સૉફ્ટવરને આઈબીએમની જરૂરિયાત પ્રમાણે ઢાળ્યું અને તેને ૮૬-ડોસ નામે રજૂ કર્યું. બિલ ગેટ્સે આ સૉફ્ટવેર પીસી-ડોસ તરીકે આઈબીએમને આપી દીધું. આઈબીએમ પાસેથી તેણે આ સૉફ્ટવેર માટે ૫૦ હજાર ડૉલરની ફી લીધી અને પછી ભવિષ્યમાં બીજાં સૉફ્ટવેર વિકસાવ્યાં. બિલ ગેટ્સે એ વખતે એક ચાલાકી એ કરી કે તેણે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના કોપીરાઈટ પોતાની પાસે જ રાખ્યા. બિલ ગેટ્સને ખબર હતી કે બીજી કમ્પ્યૂટર હાર્ડવેર ઉત્પાદક કંપનીઓ આઈબીએમના પર્સનલ કમ્પ્યૂટરની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમનું ક્લોનિંગ કરશે. તેના કારણે માઈક્રોસૉફ્ટને કોઈ કમાણી નહીં થાય પણ તેણે પોતાની પાસે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના કોપીરાઇટ રાખ્યા હતા કે જેથી ભવિષ્ય સુરક્ષિત થઈ જાય.

ઘણા માને છે કે બિલ ગેટ્સે જે કર્યું તે અનૈતિકતા હતી. એ મુદ્દો અલગ છે પણ મૂળ વાત બિલના ટેક્નિકલ માઇન્ડની છે.તેણે જે રીતે આઈબીએને જોઈતી હતી તેવી જ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ શોધી કાઢી તેના પરથી જ ખબર પડે કે તેના મગજમાં બધું ક્લીયર હતું. તેને ચોક્કસ ખબર હતી કે આઈબીએમને શું જોઈએ છે અને એ પણ ક્લીયર હતું કે તેનો ઉપયોગ તે પોતાના ફાયદા માટે કઈ રીતે કરી શકે છે.

આ ટેક્નિકલ માઇન્ડે બિલને અનેક સફળતા અપાવી અને તેની મદદથી તે બજારમાં શું ખપે છે તે જાણી શક્યો.

માસ્ટર સ્ટ્રેટેજિસ્ટ

બિલ મૂળ સૉફ્ટવેર ડેવલપર હતો પણ સાથે સાથે માસ્ટર સ્ટ્રેટેજિસ્ટ પણ હતો. તેણે માઈક્રોસૉફ્ટ શરૂ કરી ત્યારથી જ એક પછી એક એવી વ્યૂહરચનાઓ અપનાવી કે જેના કારણે તેની કંપની સતત પ્રગતિ કરતી રહે. આલ્તેર સાથેના કરારથી માંડી વિન્ડોઝ લોંચ થયું ત્યાં સુધીના દરેક પગલામાં બિલ એક માસ્ટર સ્ટ્રેટેજિસ્ટ સાબિત થયો. બિલની સ્ટ્રેટેજીનો વ્યાપ સૉફ્ટવેર ડેલવપ કરવાથી માંડી તેમના માર્કેટિંગ સુધીની દરેક બાબતમાં જોવા મળે છે. બિલે ચોક્કસ આયોજન સાથેની સ્ટ્રેટેજીઓ અપનાવી અને તેના કારણે જ તે સફળ થયો.

બિલની માસ્ટર સ્ટ્રેટેડજિસ્ટ તરીકેની તાકાતનો શ્રેષ્ઠ નમૂનો સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશની જાહેરાત કરી એ વખતે જોવા મળ્યો હતો.

મેકિન્ટોશનાં કેટલાંક એપ્લિકેશન માઈક્રોસોફ્ટ દ્વારા ડેવલપ કરાયાં હતાં. માઈક્રોસૉફ્ટ મેકિન્ટોશના સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં શામેલ હતું તે વખતે જ બિલ ગેટ્સને ખ્યાલ આવ્યો કે સ્ટીવ જોબ્સ જે પ્રકારનું કમ્પ્યૂટર બનાવવા માંગે છે તે બની જશે પછી તેનાં સૉફ્ટવેર સાવ નકામાં થઈ જશે. સ્ટીવ જોબ્સ માઉસનો ઉપયોગ કરીને ગ્રાફિક ઈન્ટરફેસ બનાવવા માગતો હતો. તેના કારણે કમ્પ્યૂટરમાં ટેક્સ્ટ એટલે કે લખાણ અને ઈમેજ એટલે કે ચિત્રો બંને દેખાય. મેકિન્ટોશમાં એ જ વિચાર હતો અને સ્ટીવ જોબ્સે સફળતાપૂર્વક એ વિચારને અમલી પણ બનાવ્યો. બિલ સમજી ગયો કે જેમને કમ્પ્યૂટરનું બહુ જ્ઞાન નથી તેવા લોકો માટે પણ આ પ્રકારના સૉફ્ટવેરનો ઉપયોગ બહુ સરળ સાબિત થશે. પરિણામે તેનું એમએસ-ડોસ સૉફ્ટવેર સાવ નકામું થઈ જશે. કોઈ તેને સૂંઘશે પણ નહીં. મોટા ભાગના સામાન્ય લોકો એવા જ હતા કે તેમને કમ્પ્યૂટરની ટેક્નિકલ બાબતોમાં બહુ ખબર નહોતી પડતી તે જોતાં આ સૉફ્ટવેર માઈક્રોસૉફ્ટને ખતમ કરી નાંખશે તેની તેને ખબર પડી ગઈ હતી. આ સૉફ્ટવેરનું મૂળ વિઝીકોર્પ સૉફ્ટવેર હતું કે જેમાં ગ્રાફિક ઈમેજરીનો ઉપયોગ થતો હતો. તેનું આ સૉફ્ટવેર તે વખતનાં બધાં સૉફ્ટવેર માટે મોટો ખતરો હતું. બિલ ગેટ્સને લાગ્યું કે જો પોતે કંઈ નહીં કરે તો માઈક્રોસૉફ્ટને તાળાં મારવાનો વખત આવશે. એટલે તેણે એવી જોરદાર સ્ટ્રેટેજી અપનાવી કે તેના કારણે માઈક્રોસૉફ્ટ માત્ર બચી જ ના ગઈ પણ વધારે

મજબૂત બનીને બહાર આવી. બિલ ગેટ્સે સૌથી પહેલાં તો એક મોટું જાહેરખબર કેમ્પેઇન શરૂ કરાવી દીધું. ૧૯૮૩માં શરૂ થયેલા આ જાહેરખબર કેમ્પેઇનમાં તેણે જાહેર કર્યું કે માઇક્રોસૉફ્ટ એક નવી જ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ ડેવલપ કરી રહી છે અને આ નવી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસનો ઉપયોગ કરતી હશે. બિલે એ જાહેરાત પણ કરી કે આ સૉફ્ટવેરનું નામ વિન્ડોઝ હશે. અને સૌથી મહત્ત્વની વાત એ હતી કે માઇક્રોસૉફ્ટના એમએસ-ડોસ સીસ્ટમ પર ચાલતાં તમામ પર્સનલ કમ્પ્યૂટરમાં આ સૉફ્ટવેર કામ કરશે. મતલબ કે તેમણે પોતાના સૉફ્ટવેરને અપગ્રેડ જ કરવાનું રહેશે અને એમએસ-ડોસના બદલે આ વિન્ડોઝ લગાવવાનું રહેશે.

બિલ ગેટ્સનો હિસાબ સીધો હતો કે વિશ્વમાં એ સમયે જે કમ્પ્યૂટર્સ હતાં તેમાંથી ૩૦ ટકા કમ્પ્યૂટર્સ માઇક્રોસૉફ્ટની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર ચાલતાં હતાં. મેકિન્ટોશ કે બીજી નવી ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસનો ઉપયોગ કરીને બનાવેલી ઑપેરેટિંગ સીસ્ટમથી ચાલતું નવું પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આવે તો મોટા ભાગના લોકો ચોક્કસપણે તેના તરફ આકર્ષાય. આ સંજોગોમાં માઇક્રોસૉફ્ટે તેના ગ્રાહકો ખોવા પડે અને તે ગ્રાહકો બીજી કંપની પાસે જતા રહે. તેના બદલે માઇક્રોસૉફ્ટની આવી જ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ આવવાની છે તેની ખબર હોય તો બધા તેની રાહ જુએ. નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર પાછળ હજારો રૂપિયા ખર્ચી નાંખવાના બદલે માઇક્રોસૉફ્ટના વિન્ડોઝ પાછળ થોડાક હજાર ખર્ચીને પર્સનલ કમ્પ્યૂટરને નવા જેવું જ ચાલતું કરવાનો રસ્તો સૌને વધારે યોગ્ય લાગે તે સ્વાભાવિક હતું. આ માસ્ટરસ્ટ્રોક દ્વારા બિલ ગેટ્સે તેના ગ્રાહકોને સાચવી લીધા અને સાથે સાથે પોતાના હરીફોને પણ તેમણે ધાર્યો હતો તે લાભ ના લેવા દીધો. સ્ટીવ જોબ્સે ૧૯૮૩માં મેકિન્ટોશ બજારમાં મૂકી દીધું હતું પણ બિલ ગેટ્સની જાહેરાતના કારણે મોટા ભાગના એમએસ-ડોસ પર ચાલતાં કમ્પ્યૂટર ધરાવનારા લોકોએ તેમાં રસ ના બતાવ્યો. મેકિન્ટોશને એ રીતે એકદમ નવા ગ્રાહકો મળ્યા જ્યારે મોટા ભાગના જૂના ગ્રાહકો એમએસ-ડોસને વળગી રહ્યા.

પહેલાંની જેમ આ વખતે પણ માઇક્રોસૉફ્ટની આવું સૉફ્ટવેર એટલે કે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ વિકસાવવાની કોઈ યોજના જ નહોતી પણ બિલ ગેટ્સને ભરોસો હતો કે પહોંચી વળાશે અને તેણે જે ખાતરી આપી છે તે પ્રમાણેનું સૉફ્ટવેર તૈયાર થઈ જશે.

બિલ ગેટ્સે આ ભરોસાને સાચો પાડ્યો અને બે વર્ષની જોરદાર મહેનત પછી નવેમ્બર ૧૯૮૫માં માઈક્રોસૉફ્ટે તેનું વિન્ડોઝ સૉફ્ટવેર બહાર પાડ્યું. તેનું પહેલું વર્ઝન વિન્ડોઝ વન હતું.

વિન્ડોઝે જે હલચલ મચાવી તે હવે ઈતિહાસ છે.

વિન્ડોઝ બિલ ગેટ્સની સ્ટ્રેટેજીનો શ્રેષ્ઠ નમૂનો છે.

સોલિડ ટીમ

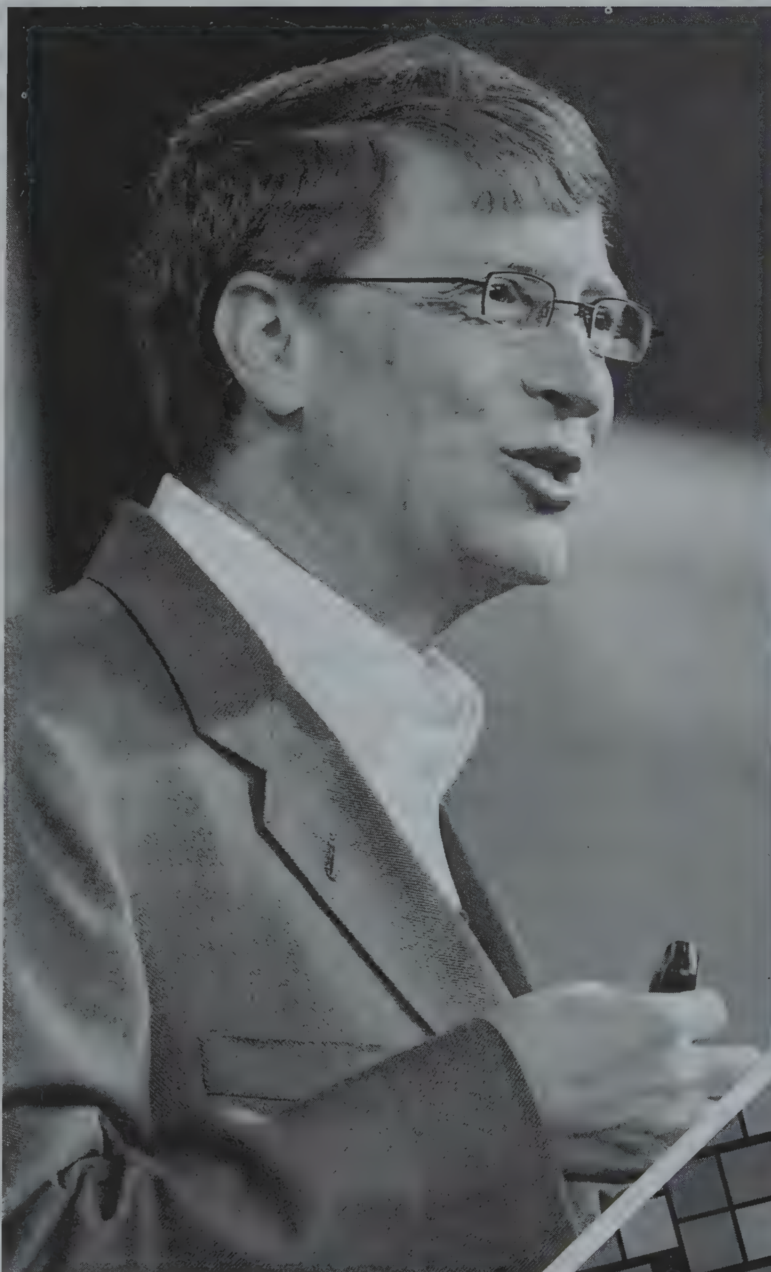
વિશ્વમાં જે લોકો સફળ થાય છે તે બધા લોકો તેમની સફળતાનું શ્રેય ટીમ વર્કને આપે છે. બિલ ગેટ્સની સફળતા પણ ટીમ વર્કને આભારી હતી અને બિલની એક ખૂબી એ છે કે તેણે પોતાની મજબૂત ટીમ ઊભી કરી હતી. બિલ પહેલાંથી ટીમનો માણસ રહ્યો છે અને બહુ નાની ઉંમરથી તેણે એવા લોકોને ઓળખવા માંડ્યા હતા કે જે પોતાને સફળતા અપાવે. આવા લોકોને તેણે સાચવ્યા અને તેમની મદદથી પોતાની સફળતાનો ઈતિહાસ લખ્યો. બિલે પોતાની ટીમમાં પોતાના અંગત મિત્રો કહેવાય તેવા લોકોને જ લીધા એ તેની બીજી ખૂબી છે. પોતાના અંગત મિત્રોને તેણે મહત્ત્વની જવાબદારીઓ સોંપી અને તેમનામાં ભારોભાર વિશ્વાસ વ્યક્ત કર્યો. આ વિશ્વાસ તેને હંમેશાં ફળ્યો અને તેની ટીમ પાસેથી તેને શ્રેષ્ઠ કામ મળ્યું. બદલામાં બિલે પોતાની ટીમને શ્રેષ્ઠ વળતર અને શ્રેષ્ઠ સગવડો મળે તેનું પણ બરાબર ધ્યાન રાખ્યું. આ કારણે જ તેના મોટા ભાગના સાથીઓ એવા છે કે જે તેની સાથે આજીવન સંકળાયેલા રહ્યા.

બિલ સ્કૂલમાં હતો ત્યારે જ તેનો પરિચય પૌલ એલન સાથે થયો હતો. પૌલ એલન તેના કરતાં બે વર્ષ સીનિયર હતો પણ બંનેના રસના વિષયો સમાન હતા તેથી બંને બહુ જલદી મિત્રો બની ગયા.બિલને એ વખતે જ ખ્યાલ આવી ગયો હતો કે પૌલ એલન પાસે તેના કરતાં સારું ટેક્નિકલ માઈન્ડ છે. તેથી તેણે બહુ સહજતાથી પૌલ એલનને પોતાના સાથી તરીકે સ્વીકારી લીધો. પૌલ એલન સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં સીનિયર પાર્ટનર કરીકે કામ કરે તે બંને વચ્ચેનો વણલખ્યો નિયમ હતો અને આ નિયમ બંનેને

ફળ્યો. પૌલ એલન અને બિલ ગેટ્સ સ્કૂલમાંથી છૂટા પડ્યા તે પછી પણ બિલ ગેટ્સે તેની સાથે સંપર્ક જાળવી રાખ્યો. એ વખતે આજની જેમ મોબાઈલ ફોન યુગ નહોતો અને સંપર્ક જાળવી રાખવો ખરખર અઘરો હતો છતાં બિલ ગેટ્સે પૌલ એલન સાથેનો સંપર્ક જાળવ્યો હતો તેના પરથી જ તેને પૌલ અલનની શક્તિઓ વિશે કેટલું માન હશે તેનો ખ્યાલ આવે. આ બાબત બંનેને ફળી અને પૌલ એલને જ તેને પહેલી નોકરી અપાવી. બંનેએ આલ્તેર માટે સાથે જ કામ શરૂ કર્યું અને બંનેએ સાથે મળીને માઇક્રોસૉફ્ટનો પાયો પણ નાંખ્યો. પૌલ એલનને કેન્સર થયું અને તેનો જીવન તરફનો અભિગમ બદલાઈ ગયો પછી તે માઇક્રોસૉફ્ટથી અલગ થયો પણ ત્યાં સુધી બિલ ગેટ્સે તેને બરાબર સાચવ્યો હતો. બિલને પોતાના જેવા જ રસ ધરાવતા બીજા બે મિત્ર પણ લેકસાઇડ સ્કૂલમાં મળ્યા હતા. એક રીક વેઈલેન્ડ અને બીજો કેન્ટ ઈવાન્સ. આ બંનેને પણ બિલ ગેટ્સે પછીથી પોતાની ટીમમાં સમાવ્યા અને મહત્ત્વની જવાબદારી સોંપી.

એ જ રીતે બિલ ગેટ્સ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં ભણતો હતો ત્યારે તેનો પરિચય સ્ટીવ બાલ્મેર સાથે થયો હતો. સ્ટીવ બાલ્મેર સાથે મિત્રતા થઈ પછી બિલ ગેટ્સે તે મિત્રતા આજીવન જાળવી. તેણે માઇક્રોસૉફ્ટને વિશાળ ફલક પર લીધી પછી સ્ટીવ બાલ્મેરને પોતાની સાથે માઇક્રોસૉફ્ટમાં સમાવ્યો અને જ્યારે તે માઇક્રોસૉફ્ટમાંથી રોજબરોજની કામગીરીમાંથી નિવૃત્ત થયો ત્યારે તેણે પોતાના સ્થાને સ્ટીવ બાલ્મેરને માઇક્રોસૉફ્ટના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર (સીઈઓ) તરીકેની જવાબદારી સોંપી.

બિલ ગેટ્સે પોતાની કંપનીમાં શ્રેષ્ઠ લોકોને નોકરીએ રાખ્યા હતા. ૧૯૮૦ના દાયકાની શરૂઆતમાં માઇક્રોસૉફ્ટ પાસે માત્ર ૨૫ માણસોની ટીમ હતી. એક મોટી કંપની ચલાવવા માટે આ ટીમ બહુ નાની કહેવાય અને બહુ સામાન્ય કક્ષાની કંપનીઓ પાસે પણ તેના કરતાં અનેકગણા માણસો હોય છે છતાં માઇક્રોસૉફ્ટ અભૂતપૂર્વ પ્રગતિ કરી શકી કેમ કે એ બધા માણસો અત્યંત વિશ્વાસુ હતા. બિલ ગેટ્સને તેમની શક્તિઓમાં વિશ્વાસ હતો. બિલ ગેટ્સે એ તમામને અલગ અલગ જવાબદારીઓ સોંપી અને તેમને સંપૂર્ણ સ્વતંત્રતા આપી દીધી. પરિણામે એ લોકો શ્રેષ્ઠ દેખાવ કરી શક્યા. બિલે પોતે કંપનીના વડા તરીકેની ભૂમિકામાં પોતાને મૂકીને માર્કેટિંગની



જવાબદારી પણ સ્વીકારી. સાથે સાથે કંપનીના પ્રવક્તા તરીકેની જવાબદારી પણ તેણે સ્વીકારી. બિલ ગેટ્સે આ ત્રણ મુખ્ય જવાબદારીઓ ઉપરાંત સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં પણ મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવવા માંડી. જ્યાં જરૂર જણાય ત્યાં બિલ પોતે સૉફ્ટવેર માટેના કોડ લખતો અને કંપની જે સૉફ્ટવેર બનાવે તે પોતાની નજર તળેથી પસાર થાય તે જોતો. આ રીતે તેણે એક સોલિડ ટીમને આગેવાની પૂરી પાડી. આ સોલિડ ટીમે બહુ ટૂંકા ગાળામાં જ માઇક્રોસૉફ્ટને વિશ્વ કક્ષાની કંપની બનાવી દીધી.

કન્વિન્સિંગ પાવર

બિલ ગેટ્સ પાસે કોઈને પણ પોતાની વાત સાથે સંમત કરવાની જોરદાર ક્ષમતા હતી. તેની પાસે એવો અદ્ભુત કન્વિન્સિંગ પાવર હતો કે તેના કારણે તેણે તેની કારકિર્દીમાં કોઈ ને કોઈ તબક્કે પોતાના કટ્ટર હરીફો સાથે પણ સફળતાપૂર્વક કામ કર્યું. તેની કારકિર્દીની શરૂઆતમાં જ તેની પાસે એવા કોઈ ગ્રાહકો નહોતા કે એવા કોઈ આવકના સ્રોત નહોતા કે જેની મદદથી તે પોતાની કંપનીને આગળ લઈ જઈ શકે પણ દરેક તબક્કે તે પોતાના કન્વિન્સિંગ પાવરનો ઉપયોગ કરીને નવા નવા ગ્રાહકોને શોધી લાવતો અને તેમની સાથે એવી ડીલ કરતો કે જેના કારણે માઇક્રોસૉફ્ટને જંગી ફાયદો થાય. તેણે કઈ રીતે આલ્તેરને પોતાની પાસે તૈયાર નહોતો તેવો પ્રોગ્રામ લેવા માટે સહમત કર્યા હતા તેની વાત જાણીતી છે પણ તેના કન્વિન્સિંગ પાવરનો શ્રેષ્ઠ નમૂનો આઈબીએમ સાથે તેણે કરેલી સમજૂતી છે.

આઈબીએમ સાથેની સમજૂતીથી માઇક્રોસૉફ્ટને એટલો જંગી ફાયદો થયો કે માઇક્રોસૉફ્ટ રાતોરાત જ વિશ્વ કક્ષાની કંપની બની ગઈ. આઈબીએમ જેવી વર્ષો જૂની મોટી કંપનીને પણ તેણે પાછળ છોડી દીધી.

આઈબીએમ સાથે કરાર પહેલાં બિલ મોટા બ્રેકની તલાશમાં હતો. બિલ ગેટ્સનાં માતા મેરી મેક્સવેલ ઘણી બધી કંપનીઓ સાથે સંકળાયેલાં હતાં. તે ઘણી કંપનીઓના બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સમાં હતાં. આ કંપનીઓમાં એક કંપની આઈબીએમ હતી. બિલ

ગેટ્સે આ ઓળખાણનો લાભ ઉઠાવ્યો અને મેરી મેક્સવેલ સાથે આઈબીએમના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ)ને મળ્યો. આઈબીએમ એ વખતે પોતાનું નવું પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવી રહી હતી. આ નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર માટે તેને સૉફ્ટવેરની જરૂર હતી. બિલ ગેટ્સે આઈબીએમના સીઈઓને સમજાવ્યા એ પોતે તેમને આઈબીએમ ઇચ્છે તેવું સૉફ્ટવેર બનાવી આપવા સક્ષમ છે. બિલ ગેટ્સ પાસે એ વખતે કોઈ સૉફ્ટવેર તૈયાર નહોતું છતાં તેણે એ રીતે રજૂઆત કરી કે આઈબીએમના સીઈઓ તેને તક આપવા સંમત થયા. બિલ પાસે ડેમોન્સ્ટ્રેશન આપવા માટે કંઈ નહોતું છતાં સીઈઓને તેણે પોતાની વાત સાથે સંમત કરી દીધા એ વાત મહત્ત્વની છે.

તે પછીના અઠવાડિયે આઈબીએમની ટીમ માઈક્રોસૉફ્ટની મુલાકાતે આવી ત્યારે ફરી તેને બિલ ગેટ્સે પોતાના કન્વિન્સિંગ પાવરનો પરચો આપ્યો. એ વખતે આઈબીએમની ટીમે પોતાના નવા પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ચલાવવા માટે કેવું સૉફ્ટવેર જોઈએ છે તે માઈક્રોસૉફ્ટ સમક્ષ સ્પષ્ટ કર્યું અને બિલ ગેટ્સ પાસે શું તૈયાર છે તે જોવા માગ્યું. બિલ પાસે કશું નહોતું છતાં તેણે એ ટીમને પણ મનાવી લીધી. બિલ ગેટ્સે તેમને ખાતરી આપી કે તે તેમને જોઈએ છે તેવું સૉફ્ટવેર બનાવી આપશે અને એ રીતે તેમને રવાના કર્યા.

બિલ ગેટ્સે અહીં પણ એમઆઈટીએસ સાથે ચર્ચા કરતી વખતે જેવો જુગાર ખેલ્યો હતો તેવો જુગાર જ ખેલ્યો હતો. તેની પાસે આઈબીએમને જોઈતું હતું તેવું સૉફ્ટવેર જ નહોતું. બીજી બાજુ આઈબીએમને જેટલા સમયમાં આ સૉફ્ટવેર જોઈતું હતું તેટલા સમયમાં માઈક્રોસૉફ્ટ આ સૉફ્ટવેર બનાવી શકે તેવી શક્યતા પણ નહોતી. પોતાની પાસે સૉફ્ટવેર નહીં હોવા છતાં તેણે આઈબીએમને સૉફ્ટવેર લેવા માટે સંમત કરી દીધી અને તેણે આઈબીએમ સાથે એ માટેનો કોન્ટ્રાક્ટ પણ કરી દીધો. આઈબીએમને ઝડપથી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ જોઈતી હતી અને ડિજિટલ રીસર્ચ એ વખતે કમ્પ્યૂટરમાં સૌથી વધારે વપરાતી સીપીએમ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના ઉત્પાદક હતા. બિલ ગેટ્સે સીપીએમ જેવાં સૉફ્ટવેર બનાવતી સીએટલ કમ્પ્યૂટર પ્રોડક્ટ્સનો સંપર્ક કર્યો. આ કંપનીના ટીમ પીટરસને સીપીએમ જેવું જ સૉફ્ટવેર બનાવ્યું હતું. બિલ ગેટ્સે તેને પોતાને આ સૉફ્ટવેર વેચવા માટે સંમત કર્યો અને પછી તે જ સૉફ્ટવેર તેણે

આઈબીએમને વેચી માર્યું. પછીથી પીટરસને તે સામે વાંધો લીધો ત્યારે બિલે તેને પણ સમજાવી દીધો અને કોઈ કાનૂની અડચણ ના ઊભી કરે તેવી વ્યવસ્થા કરી.

એ જ રીતે સ્ટીવ જોબ્સ સાથેની તેની હરીફાઈની વાતો બહુ જાણીતી છે પણ એ જ સ્ટીવ જોબ્સ સાથે તેણે પહેલાં મેકિન્ટોશ પર સાથે કામ કર્યું હતું. તે પછી તેણે વિન્ડોઝ લોંચ કર્યું એ પછી સ્ટીવ જોબ્સ સાથે વિખવાદ થયો હતો. આ વિખવાદ પછી પણ બિલ ગેટ્સ ૧૯૯૦ના દાયકામાં સ્ટીવ જોબ્સને ફરી પોતાની સાથે કામ કરવા માટે સંમત કરી શક્યો. સ્ટીવ જોબ્સે પોતે માઈક્રોસૉફ્ટનાં સૉફ્ટવેર સિવાય બીજો કોઈ વિકલ્પ નથી તેવું સ્વીકારવું પડ્યું.

બિલ ગેટ્સના કન્વિન્સિંગ પાવરનો આ સૌથી મોટો પુરાવો હતો.

વિઝન

બિલ ગેટ્સ પાસે જે વિઝન હતું તે વિઝન બહુ ઓછા લોકો પાસે જોવા મળે. બિલ ગેટ્સે બહુ પહેલાં જ એક વિઝન જોયું હતું કે વિશ્વમાં દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં એક પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોવું જોઈએ. જે જમાનામાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આવ્યાં જ નહોતાં અને કમ્પ્યૂટર પણ ધનવાનોને પરવડે એવી લક્ઝરી ગણાતી હતી તે જમાનામાં બિલનું આ સપનું હતું અને એ સપનું સાકાર કરવા માટે જે વિઝન જોઈએ તે પણ તેની પાસે હતું. તેનો તેણે ઉપયોગ કર્યો અને એક પછી એક નક્કર કદમ ઉઠાવ્યાં. આજે વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટર લક્ઝરી નથી અને મધ્યમ વર્ગીય પરિવારોના ઘરોમાં કમ્પ્યૂટર આવી ગયાં છે. ઑફિસો અને સ્કૂલોમાં કમ્પ્યૂટર સામાન્ય છે.

બિલ ગેટ્સે જોયેલું સપનું સાચું પડ્યું છે.

આ સપનું સાચું પાડવા માટે બિલે જે કદમ ઉઠાવ્યાં તે વધારે મહત્ત્વનાં છે. બિલ ગેટ્સને કમ્પ્યૂટરમાં પહેલેથી રસ હતો અને એક વાત તેને બહુ પહેલાં જ સમજાઈ ગઈ હતી કે જે ભવિષ્ય કમ્પ્યૂટરનું છે, તેમાં પણ સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટ સૌથી મહત્ત્વનું સાબિત થશે. તે વાત તે બહુ પહેલાં સમજી ચૂક્યો હતો એટલે તેણે પોતાની બધી

શક્તિઓ સૉફ્ટવેર ડેવપલમેન્ટ પાછળ જ લગાવી દીધી. બિલના વિઝનનો મોટો પુરાવો એ છે કે તેણે પૌલ એલન જેવા માણસને પોતાની સાથે રાખ્યો. પૌલ એલન તેની સાથે હાઈસ્કૂલમાં ભણતો હતો. મોટા ભાગે એવું બનતું હોય છે કે હાઈસ્કૂલમાં ભણનારા મિત્રો વિખૂટા પડે પછી ભૂલાઈ જતા હોય છે પણ બિલે પૌલ એલનને ભૂલાવા ના દીધો, બલ્કે તેની સાથે સતત સંપર્ક રાખ્યો. કારણ એ જ કે પૌલ એલનને સૉફ્ટવેર ડેવલપ કરતાં આવડતું હતું અને તેનામાં કમ્પ્યૂટરની બારીકીઓને સમજવાની ક્ષમતા હતી. બિલને ખબર હતી કે પોતાના વિઝનમાં આ માણસ સૌથી મહત્ત્વનો છે તેથી તેણે પૌલ સાથે ટીમ બનાવી અને આ ટીમે જ માઇક્રોસૉફ્ટ જેવી મહાન કંપનીનું સર્જન કર્યું.

બિલ ગેટ્સે માઇક્રોસૉફ્ટ સ્થાપી તે પછી પણ તેણે સતત પોતાના વિઝનના પુરાવા આપ્યા છે. તેના વિઝનનો શ્રેષ્ઠ પુરાવો તેણે સર્જેલું વિન્ડોઝ સૉફ્ટવેર અથવા તો ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ છે. વિન્ડોઝ એ ઇન્ટરફેસ આધારિત સૉફ્ટવેર છે. ઇન્ટરફેસ આધારિત ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ એ માઇક્રોસૉફ્ટ કે બિલ ગેટ્સ દ્વારા શોધાયેલો મૌલિક વિચાર નથી. ઇન્ટરફેસ આધારિત ઑપરેટિંગ સીસ્ટમનો વિચાર સૌથી પહેલાં સ્ટીવ જોબ્સને આવેલો. સ્ટીવ જોબ્સે એપલ ટુ બજારમાં મૂક્યું અને પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે ક્રાંતિ કરી નાંખી. તે પછી તેને વિચાર આવ્યો કે ભવિષ્યમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટરને લોકપ્રિય બનાવવાં હશે તો તેનો ઉપયોગ સરળતાથી થઈ શકે તે રીતે તેની ડિઝાઇન કરવી પડશે. એ પહેલાંનાં કમ્પ્યૂટર માત્ર આંકડા પર ચાલતાં. સ્ટીવ જોબ્સે તેને ઇમેજ આધારિત કર્યાં. તે માટે તેણે મેકિન્ટોશ ડિઝાઇન કર્યું. મેકિન્ટોશ બનતું હતું ત્યારે તેનાં સૉફ્ટવેર બનાવવા માટે ઘણા બધા સૉફ્ટવેર નિષ્ણાતોને સ્ટીવ જોબ્સે પોતાની સાથે જોડ્યા હતા. તેમાં એક બિલ ગેટ્સ પણ હતો. માઇક્રોસૉફ્ટે પણ કેટલાંક સૉફ્ટવેર એપ્લિકેશન મેકિન્ટોશ માટે બનાવી આપ્યાં હતાં.

બિલ ગેટ્સે એ બધું જોયું અને તેને સમજાઈ ગયું કે ભવિષ્ય આ જ છે. ભવિષ્ય ઇન્ટરફેસ આધારિત ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ છે અને જો વિશ્વમાં છવાઈ જવું હશે તો આ પ્રકારની કમ્પ્યૂટર ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બનાવવી પડશે. સાથે સાથે ગ્રાહકોને ખંખેરી લેવાની માનસિકતા પણ બદલવી પડશે. એટલે તેણે જાહેરાત કરી કે માઇક્રોસૉફ્ટ

ઈન્ટરફેસ આધારિત ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બનાવશે અને આ સીસ્ટમ એ વખતે ચાલતાં ડોસ આધારિત કમ્પ્યૂટરમાં ઈન્સ્ટોલ કરી શકાશે. આ જાહેરાતના કારણે સ્થિતિ એ થઈ કે લોકો નવાં કમ્પ્યૂટર ખરીદવાના બદલે માઈક્રોસૉફ્ટની આ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ એટલે કે વિન્ડોઝ આવે તેની રાહ જોતા બેસી રહ્યા.

જે બીજાં લોકોને નહોતું દેખાયું તે બિલને દેખાયું અને તેનો ફાયદો ઉઠાવી તેણે વિન્ડોઝ ડેવલપ કરાવ્યું. વિન્ડોઝે કમ્પ્યૂટર જગતમાં ક્રાંતિ કરી દીધી. ત્યાં સુધીમાં માઈક્રોસૉફ્ટનો વિશ્વમાં ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બજારમાં બહુ મોટો હિસ્સો નહોતો. વિન્ડોઝના આગમન પછી એ હિસ્સો વધતો જ ગયો અને અત્યારે હાલત એ છે કે વિશ્વનાં કુલ કમ્પ્યૂટરમાંથી ૮૦ ટકા કરતાં વધારે કમ્પ્યૂટર માઈક્રોસૉફ્ટની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ પર ચાલે છે. બિલે જે સ્ટ્રેટેજી અપનાવી તેની ટીકા થઈ, તેના પર ચોરીનો આરોપ મૂકાયો અને કેસ પણ થયો પણ તેના કારણે એ હકીકત બદલાતી નથી કે બિલ વિઝનરી છે અને તેને ભવિષ્યમાં શું હશે તે પહેલાંથી દેખાઈ ગયું હતું.

આ વિઝનના કારણે જ આજે માઈક્રોસૉફ્ટ ટોચ પર છે.

લૉંગ ટર્મ એપ્રોચ

બિલ ગેટ્સ પાસે જે ધીરજ અને લાંબા સમય સુધી બિઝનેસમાં ટકી રહેવા માટે શું કરવું જોઈએ તેની સમજ છે તે સમજ તેની સફળતાના પાયામાં છે. બિલ ગેટ્સ એક વાત બહુ પહેલાં જ સમજી ચૂક્યો હતો કે જો સફળ થવું હોય અને લાંબો સમય ટકવું હોય તો શોર્ટ ટર્મ ગેઇન એટલે કે ટૂંકા ગાળાના ફાયદાઓને ભૂલી જવા પડે. ટૂંકા ગાળાના ફાયદાને બદલે લાંબા ગાળે ફાયદો થાય અને ટકી શકાય તેવી વ્યૂહરચના અપનાવવી પડે. તે માટેનો સૌથી શ્રેષ્ઠ રસ્તો એ છે કે વધુ ને વધુ રીસર્ચ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું. સતત નવું ને નવું શોધતા રહેવું અને ગ્રાહકોને સતત નવું ને નવું આપતા રહેવું. તેના કારણે તમારી પાસે એવાં ઉત્પાદનો હશે કે જે બીજી કોઈ કંપની પાસે નહીં હોય. બજારમાં તમારી મોનોપોલી અથવા એકાધિકાર પેદા કરે તેવાં ઉત્પાદનો તમે મૂકી

શકશો. આ મોનોપોલી જ તમને મજબૂત બનાવે અને બીજી કંપનીઓ પર તમારી સરસાઈ સ્થાપિત કરવામાં મદદરૂપ થાય. આ સમજના કારણે બિલ ગેટ્સ દ્વારા માઈક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના પહેલાં જ રીસર્ચ પર સૌથી વધારે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરાયું. બિલ ગેટ્સે વિશ્વના શ્રેષ્ઠ સૉફ્ટવેર ડેવલપર્સને માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે જોડ્યા અને તેમને નવું નવું કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કર્યા. બિલ ગેટ્સે રીસર્ચ પાછળ ખર્ચ કરવામાં કદી કરકસર કે કંજૂસાઈ કરી નથી અને પાણીની જેમ પૈસા વાપર્યા છે. બીજી સૉફ્ટવેર કંપનીઓ કરતાં માઈક્રોસૉફ્ટ આગળ નીકળી ગઈ તેનું કારણ આ જ છે. માઈક્રોસૉફ્ટ પાસે પોતાનાં વિકસાવેલાં સૉફ્ટવેર છે અને તેની પેટન્ટ્સ છે તેનો તેને ફાયદો મળ્યો છે. બિલે ટૂંકા ગાળાના લાભ જોઈને માત્ર ઉત્પાદનો બજારમાં ઠાલવવાનું વલણ અપનાવ્યું હોત તો આ પરિસ્થિતિ ના હોત. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિના કારણે સંખ્યાબંધ એવી કંપનીઓ અસ્તિત્વમાં આવી હતી. આ પૈકી મોટા ભાગની કંપનીઓ એવી હતી કે જે ટૂંકા ગાળામાં ફાયદો લેવાના ઈરાદાથી કૂદી પડી હતી. આ બધી કંપનીઓ ભૂંસાઈ ગઈ. જ્યારે માઈક્રોસૉફ્ટ વધુ ને વધુ મજબૂત બનતી ગઈ. બિલે લાંબા ગાળાની વ્યૂહરચના અપનાવી તેનું આ પરિણામ છે.

બિલ ગેટ્સે માત્ર ઉત્પાદનો બનાવવામાં જ લાંબા ગાળાની વ્યૂહરચના નથી અપનાવી પણ માઈક્રોસૉફ્ટના મેનેજમેન્ટથી માંડી માર્કેટિંગ સુધીની બાબતોમાં પણ તેણે આ જ વ્યૂહરચના અપનાવી. તેણે મેનેજમેન્ટ માટે એવા માણસોને પસંદ કર્યા કે જે લાંબો સમય સુધી કંપની સાથે જોડાયેલા રહી શકે. જે લોકો કંપનીને વધારે સેવા આપી શકે અને લાંબો સમય સુધી જોડાયેલા હોવાથી એક ટીમ તરીકે કામ કરી શકે. બિલની આ વ્યૂહરચનાનું શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ સ્ટીવ બાલ્મેર છે. સ્ટીવ બાલ્મેર બિલ ગેટ્સની નિવૃત્તિ બાદ માઈક્રોસૉફ્ટનો ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ) બન્યો. સ્ટીવ બિલ સાથે હાર્વર્ડમાં ભણતો હતો અને એ વખતે જ સ્ટીવને લાગ્યું હતું કે તેની સાથે તેને સારું બનશે. તેણે માઈક્રોસૉફ્ટનું વિસ્તરણ કરવાનું નક્કી કર્યું એ વખતે જે લોકોની ભરતી કરી તેમાં એક સ્ટીવ બાલ્મેર હતો. બાલ્મેર એ પછી માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે જ જોડાયેલો રહ્યો. ૧૯૮૦થી સતત તે માઈક્રોસૉફ્ટમાં હતો. બિલ ગેટ્સે તેને કંપનીને એકદમ સારી રીતે સમજવાની પૂરતી તક આપીને કંપનીનું નેતૃત્વ લેવા માટે તૈયાર કર્યો. બિલ

ગેટ્સની જેમ જ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે જીનીયસ ગણાતા સ્ટીવ જોબ્સે પણ જ્યારે એપલનું વિસ્તરણ થયું ત્યારે તેની સાથે પ્રોફેશનલ્સને જોડ્યા હતા. એ વખતે સ્ટીવ જોબ્સ પેપ્સીકોમાંથી માઇક પ્રિસલીને લઈ આવ્યો હતો. શરૂઆતમાં તો તેને સ્ટીવ જોબ્સ સાથે બરાબર ફાવ્યું પણ પછી કંપની પર વર્ચસ્વ જમાવવા માટેની લડાઈ શરૂ થઈ ગઈ. હાલત એ થઈ ગઈ કે એપલમાં કાવાદાવા શરૂ થયા અને છેવટે સ્ટીવ જોબ્સે ઘરભેગા થવું પડ્યું. જે કંપનીની તેણે સ્થાપના કરી હતી તે કંપનીમાંથી જ તેને ઘરભેગો કરી દેવાયો. કંપની પર બીજા લોકો ચડી બેઠા અને સ્ટીવ જોબ્સ નવરો થઈ ગયો. એ પછી એપલની પડતી શરૂ થઈ અને ધીરે-ધીરે હાલત એ થઈ ગઈ કે આ કંપની પણ નામશેષ થવાના આરે આવી ગઈ. છેવટે કંપનીએ સ્ટીવ જોબ્સને પાછો લાવવો પડ્યો. સ્ટીવ જોબ્સ જીનીયસ હતો અને તેણે પોતાની તમામ તાકાત લગાવીને એપલને ફરી બેઠી કરી દીધી. જોકે સ્ટીવ જોબ્સના અવસાન બાદ પાછી કંપનીની દશા બેસી. અત્યારે એ કંપની પાછી ડચકાં ખાતી થઈ ગઈ છે.

માઇક્રોસૉફ્ટના કિસ્સામાં એવું ના થયું તેનું કારણ બિલ ગેટ્સનો લોંગ ટર્મ એપ્રોચ છે. તેણે બનાવેલી લાંબા ગાળાની વ્યૂહરચનાઓના કારણે માઇક્રોસૉફ્ટ વધારે ને વધારે મજબૂત બની છે.

ફેઇલ્યોર ફ્રેન્ડલી

બિલ ગેટ્સે સફળતાની એક નવી કથા ભલે આલેખી પણ તેણે પણ પોતાની કારકિર્દીમાં અનેક વાર કારમી નિષ્ફળતાનો સ્વાદ ચાખ્યો હતો. આ નિષ્ફળતાઓ હતાશ કરી નાંખે તેવી હતી, તૂટી જવાય તેવી હતી અને જ્યારે નિષ્ફળતાનો અનુભવ થતો ત્યારે લાગતું કે હવે ફરી બેઠા નહીં થવાય. બિલ ગેટ્સે પોતે કબૂલ્યું છે કે એ વખતે તે એ હદે હતાશ થઈ જતો કે તેને એવી લાગણી થઈ આવતી કે તે બધું છોડીને પોતાના પિતાની જેમ વકીલાતના વ્યવસાયમાં જતો રહે અને નિરાંતની જિંદગી જીવે. જોકે આ હતાશાનો દૌર બહુ લાંબો ના ચાલતો અને બિલ હિંમત એકઠી કરીને ફરી બેઠો થઈ જતો. તે પોતાનાં સપનાં વિશે વિચારતો, પોતાના વિઝન વિશે વિચારતો અને તેને

લાગતું કે તેણે જે મોટાં સપનાં જોયાં છે તેની સરખામણીમાં આ નિષ્ફળતાઓ તો બહુ નાની છે. આ નિષ્ફળતાઓનો દૌર તો બહુ જલદી પતી જશે અને બધું સરખું થઈ જશે. એ વખતે તે પોતે કરેલા રીસર્ચ વિશે વિચારતો અને તેને લાગતું કે પોતે જે કંઈ કરી શક્યો છે તે બીજું કોઈ કરી શકે તેમ નથી. આ સંજોગોમાં તેણે હતાશ થવાની જરૂર નથી. જરૂર પોતાના કામ વિશે લોકોને વધારે માહિતગાર કરવાની છે.

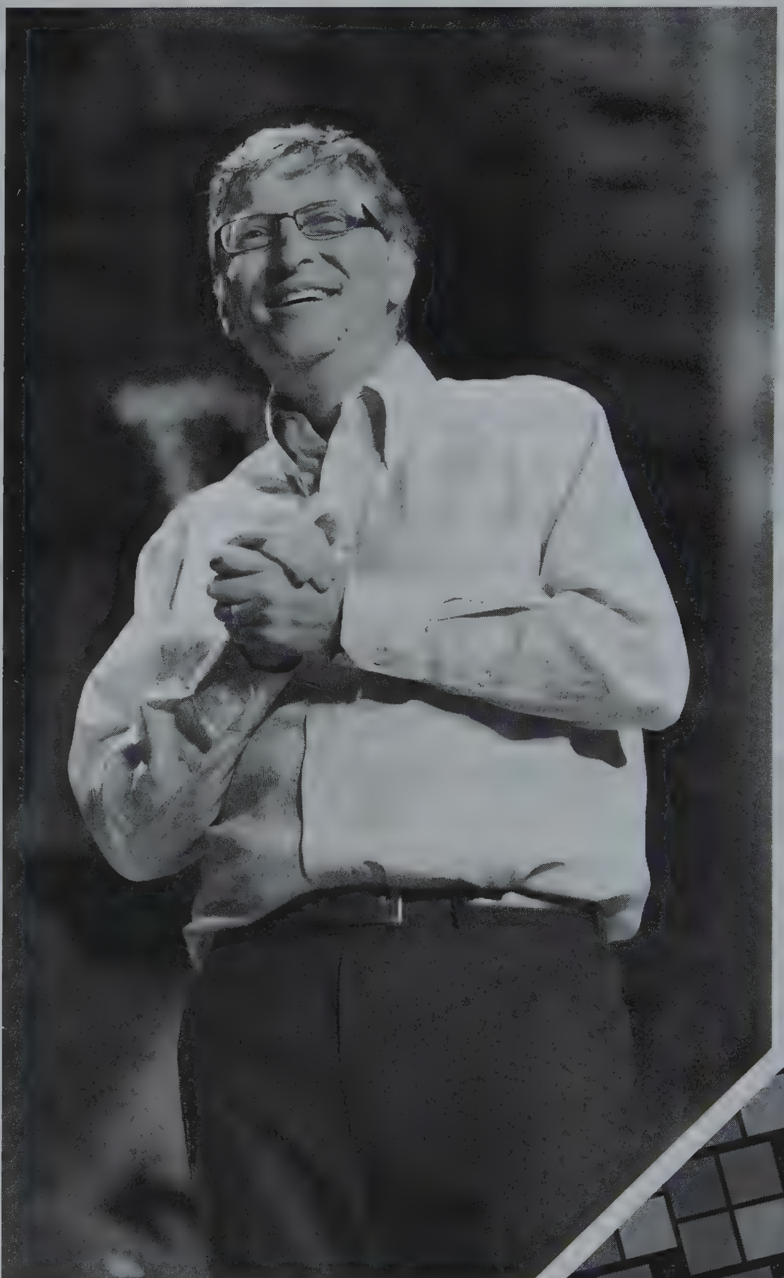
બિલ ગેટ્સની કારકિર્દીમાં શરૂઆતના તબક્કામાં તેની પાસે કોઈ ગ્રાહકો નહોતા. તેણે માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના આલ્તેરને સૉફ્ટવેર આપવા માટે કરી હતી. તેમાં તેને સફળતા મળી હતી પણ તે પછીનો તબક્કો બહુ ખરાબ હતો. માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપનાના લગભગ ચાર વર્ષ સુધી તેની પાસે બીજા નવા ગ્રાહકો જ નહોતા. બિલ અને પૌલ એલન કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદન ક્ષેત્રે આવતી નવી નવી કંપનીઓના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર્સ અથવા તો ટૅક્નિકલ હેડ્સને મળ્યા કરતા. તેમને પોતાનાં સૉફ્ટવેર વિશે સમજાવતા પણ મોટા ભાગના લોકોને તેમનામાં વિશ્વાસ જ નહોતો બેસતો. બિલ અને પૌલ એલન બંને એ વખતે એકદમ લબરમૂછિયા હતા. તેમને જોઈને કોઈને લાગતું નહોતું કે એ લોકો સૉફ્ટવેર ડેલવપર હોય. સૉફ્ટવેર ડેલવપ કરનાર વ્યક્તિ એકદમ ધીરગંભીર અને ઠાવકી હોય તેવી સામાન્ય છાપ લોકોની હતી. બિલ કે પૌલ એલન બંનેમાંથી કોઈ આ છાપમાં ફીટ નહોતા બેસતા. પરિણામે કોઈ તેમને ગંભીરતાથી નહોતું લેતું. આ કારણે તેમનાં સૉફ્ટવેર શ્રેષ્ઠ હોવા છતાં કોઈ તે ખરીદવા તૈયાર નહોતું. બંને એ દિવસોમાં ભારે હતાશ થઈ જતા પણ બિલમાં એ તાકાત હતી કે તે બહુ ઝડપથી આ હતાશાને ખંખેરી શકતો. આ ક્ષમતાના કારણે જ તે ટકી શક્યો. સ્ટીવ જોબ્સે તેને એપલમાં સૉફ્ટવેર બનાવવાની તક આપી અને પછી આઈબીએમ સાથે માઇક્રોસૉફ્ટનો કરાર થયો ત્યાં સુધીમાં બિલ ગેટ્સ ૫૦ કરતાં વધુ કંપનીઓનો સંપર્ક સાધી ચૂક્યો હતો. દરેક પાસેથી તેને હતાશા મળી હતી છતાં તે તૂટ્યો નહીં.

બિલને નિષ્ફળતાને પચાવવાની આ ક્ષમતા તેની કારકિર્દીમાં પછી બહુ કામ લાગી. તેણે પોતાનું સામ્રાજ્ય આ અનુભવોના આધારે જ સર્જ્યું. માઇક્રોસૉફ્ટને જોરદાર સફળતા મળી તે પછીય દરેક તબક્કે બિલ સફળ જ થયો છે તેવું નથી.

માઈક્રોસૉફ્ટમાં સતત રીસર્ચ ચાલતું રહેતું અને તેમાં મોટા ભાગના પ્રોજેક્ટ સફળ નહોતા થતા. બિલ ઈચ્છતો હતો તે પ્રકારનાં સૉફ્ટવેર ડેલવપ કરવામાં સફળતા નહોતી મળતી. મોટા ભાગના કિસ્સામાં એવું થતું. કરોડોનું આંધણ કર્યા પછી ધાર્યું પરિણામ ના મળે તેના કારણે જે હતાશા જન્મે તેમાંથી બહાર આવવું બહુ અઘરું હતું પણ બિલ એ હતાશાને પચાવી જતો. તે જાણતો કે નિષ્ફળતા એ સફળતાની સીડી છે. તેની સાથે દોસ્તી કરવી જ પડે અને તો જ તમે આગળ આવી શકો. નિષ્ફળતાને તમે પચાવી શકો તો જ તમને સફળતા મળે.

આ માનસિતાના કારણે બિલ ગેટ્સમાં બીજાં લોકો સાથે ધીરજથી કામ લેવાની આદત વિકસી. તેને સફળતા મળતી ત્યારે એ સફળતાનો લાભ લેવા માટે બીજા લોકો કૂદી પડતા. બિલ ગેટ્સ પર આઈડીયાની ચોરીના આરોપ મૂકાતા. તેની સામે, તેની કંપની સામે કાનૂની ખટલા થયા. સરકારી કનડગત વધી. સરકારી તપાસો પણ થઈ પણ આ બધા વચ્ચે બિલ મક્કમ રહી શક્યો. કેમ કે આ બધી બાબતોની તેણે આદત કેળવી લીધી હતી. કોઈ પણ પ્રકરાની હતાશા કે નિષ્ફળતા તેને ડગાવી ના શકે એ હદે તેણે હતાશા તથા નિષ્ફળતાનો અનુભવ કરી લીધો હતો.

સફળતા મેળવવા નિષ્ફળતાથી ટેવાવું પડે. નિષ્ફળતાને આવકારવા તૈયાર રહેવું પડે અને હતાશાને ખંખેરીને આગળ વધવું પડે એ સમજ બિલે કેળવી હતી અને તેના કારણે જ તે સફળ છે.



ધ બિગ બોસના બોધપાઠ 10

મેનેજમેન્ટ

માર્કેટિંગ

લીડરશિપ

બિલ ગેટ્સની સફળતા અને જિંદગીમાંથી ઘણું બધું શીખવા જેવું છે. તેણે તેની કારકિર્દીના અને જીવનના દરેક તબક્કે જે પ્રકારની પરિસ્થિતિઓનો સામનો કર્યો તેવી પરિસ્થિતિઓનો સામનો બહુ લોકો કરતા હોય છે પણ એ પરિસ્થિતિમાંથી બહાર આવીને સફળ બહુ ઓછા લોકો થતા હોય છે. બિલ ગેટ્સ આ બહુ ઓછા લોકોમાં એક છે.

બિલ ગેટ્સના જીવનમાંથી શીખવા જેવું શું છે તેની યાદી બનાવવા બેસો તો બહુ લાંબી યાદી બને. આ માણસની સફળતાનો વ્યાપ જ એટલો મોટો છે કે તેના અનુભવોનો વ્યાપ મોટો હોય જ. આ સંજોગોમાં તેના જીવનમાંથી શીખવા જેવી તમામ બાબતો વિશે લખવાનું શક્ય જ નથી. એ બધા બોધપાઠ અને બધા જ અનુભવો વિશે લખવા બેસો તો એક અલગ પુસ્તક લખવું પડે. એટલે તેના જીવનમાંથી લેવા જેવા ૧૦ બોધપાઠની વાત આપણે અહીં કરી છે. આ ૧૦ બોધપાઠ શ્રેષ્ઠતાના માપદંડ જેવા છે. આ ૧૦ બોધપાઠના આધારે જીવનમાં આગળ વધવા માગતી વ્યક્તિ પોતાના જીવનને એક ચોક્કસ આકાર આપી જ શકે છે. બીજું કંઈ ના કરો અને આ બોધપાઠને અનુસરો તોપણ જીવન અને કારકિર્દીમાં ફેરફાર તો આવી જ શકે.

કોઈને આ બોધપાઠ બહુ સામાન્ય લાગશે પણ સામાન્ય બાબતમાં જં અસામાન્યતા રહેલી હોય છે તે સમજવું જરૂરી છે. સંજોગો બધાના સામાન્ય હોય છે પણ તેમાં દરેક વ્યક્તિ કઈ રીતે વર્તે છે તે મહત્ત્વનું હોય છે. આ વર્તન જ તે વ્યક્તિને બીજાં કરતાં અલગ પાડે છે અને અસામાન્ય બનાવે છે.

બિલ ગેટ્સ પણ અસામાન્ય વ્યક્તિ છે અને એટલે જ તેના જીવનમાંથી લેવા જેવા આ બોધપાઠ પણ અસામાન્ય છે.

ઔપચારિક શિક્ષણ જરૂરી નથી :

બિલ ગેટ્સ સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટમાં વિશ્વમાં સૌથી મોટાં નામોમાં એક છે. તેનું વિન્ડોઝ સૉફ્ટવેર આજેય વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે મોનોપોલી ભોગવે છે. તેણે માઈક્રોસૉફ્ટને પોતાના મેનેજમેન્ટ, માર્કેટિંગ અને લીડરશિપ ક્વોલિટીઝ વડે ટોચ પર પહોંચાડી. બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ ક્ષેત્રમાં પોતાના નવા નિયમો ઘડ્યા અને નવા નિયમો સ્થાપિત કર્યા. એ જ રીતે માર્કેટિંગમાં પણ પોતાની નવી થીયરીઓ અમલમાં મૂકી અને માઈક્રોસૉફ્ટને ટોચ પર પહોંચાડી. મેનેજમેન્ટ અને માર્કેટિંગ ક્ષેત્રના કહેવાતા ખાં પેદા કરતી બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ સ્કૂલો આજે બિલ ગેટ્સની માર્કેટિંગ અને મેનેજમેન્ટ થીયરીઓ ભણાવે છે.

બિલ ગેટ્સ પાસે મેનેજમેન્ટ, માર્કેટિંગ કે ઇવન સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટની કોઈ ડીગ્રી નહોતી કે તેનું તેણે કોઈ ઔપચારિક શિક્ષણ નહોતું મેળવ્યું છતાં તેણે આટલી જોરદાર સફળતા મેળવી.

કારણ?

કારણ એ જ કે તેને આ બધી બાબતોમાં રસ હતો.

સૉફ્ટવેર ડેલવપમેન્ટમાં તેને પહેલાંથી રસ હતો અને બીજા લોકો કૉલેજોમાં તેના પાઠ ભણતા ત્યારે તો પોતે તેના પ્રયોગો કરીને સૉફ્ટવેર બનાવતો થઈ ગયો હતો. તેની આંટીઘૂંટીઓ તેને સમજમાં આવી ગઈ હતી. સૉફ્ટવેરમાં તેને રસ હતો અને એ રસને તેણે સતત જાળવ્યો. ઔપચારિક શિક્ષણના કારણે તેમાં રૂકાવટ આવે નહીં તેનું પણ તેણે બરાબર ધ્યાન રાખ્યું અને એટલે જ તે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં ભણતો ત્યારે પણ

સતત સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટ પાછળ જ રચ્યોપચ્યો રહેતો. નક્કર જ્ઞાન મેળવવા પ્રયત્ન કરતો હતો.

મેનેજમેન્ટ અને માર્કેટિંગમાં પણ તેણે બીજાનું અનુકરણ કે અનુસરણ કરવાના બદલે પોતાના સિદ્ધાંતો વિકસાવ્યા અને તેના કારણે તે સફળ થયો.

બિલે સાબિત કર્યું કે તમારી પાસે કોઈ ક્ષેત્રનું ઔપચારિક શિક્ષણ ના હોય તો પણ તમે તે ક્ષેત્રમાં સફળ થઈ શકો.

જોકે બિલે જે કર્યું તે બધા ના કરી શકે કેમ કે બિલની જેમ તે ક્ષેત્રમાં રસ અને તેનાં મૂળ સુધી પહોંચવાનું ઝનૂન બધામાં ના હોય.

તમારામાં એ રસ અને એ ઝનૂન હોય તો તમે પણ બિલની જેમ સફળ થઈ શકો.

પૈસા નહીં પેશનને મહત્ત્વ આપો

બિલ ગેટ્સ ધનવાન પરિવારનો નબીરો હતો. તેની પાસે એ બધી જ સગવડો હતી કે જે સુખી પરિવારો પાસે હોય છે. તેના પિતા સફળ વકીલ હતા. તેમની કમાણી એ જમાનામાં લાખો ડૉલર હતી. તેની માતા એવા ધનવાન પરિવારમાંથી આવતી હતી કે જેમણે બૅન્કોમાં જવું ના પડે પણ બૅન્ક તેમની પાસે આવે કેમ કે તેમણે જ બૅન્કોની સ્થાપના કરી હતી. એ ઉપરાતં તેની માતા મેરી મેક્સવેલ કેટલીય પ્રતિષ્ઠિત કંપનીઓમાં બૉર્ડ ઑફ ડિરેક્ટર્સમાં પણ હતી. બિલ એ રીતે ગર્ભશ્રીમંત પરિવારનો નબીરો હતો.

સામાન્ય રીતે એવું બનતું હોય છે કે જેમની પાસે પૈસો હોય તેમનામાં પૈસાની ભૂખ વધારે હોય છે. કઈ રીતે પોતાની સંપત્તિને વધારી શકાય તેની સતત વેતરણમાં એ લોકો રહેતા હોય છે. કઈ રીતે સંપત્તિને વધારી શકાય તેની ફિરાકમાં એ લોકો રહેતા હોય છે.

બિલ ગેટ્સ તેમાં અપવાદ સાબિત થયો.

તે ધનિક પરિવારમાંથી આવતો હતો છતાં તેનામાં પૈસાની ભૂખ કદી જોવા મળી

નથી. વધારે ને વધારે નાણાં કઈ રીતે કમાવવાં તેની વેતરણ બિલ ગેટ્સે કદી કરી નથી. બિલ ગેટ્સમાં પૈસાની એવી ભૂખ હોત તો તેણે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડી જ ના હોત. તે ત્યાં જ રહી ગયો હોત અને ત્યાંથી ડીગ્રી મેળવીને તે કોઈ મોટી કંપનીમાં ગોઠવાઈ શક્યો હતો. એ કંપનીમાંથી અનુભવ મેળવીને તે પોતાની કંપની ઊભી કરી શક્યો હોત અને એ રીતે તે ધનવાન બની જ શક્યો હોત.

બિલ ગેટ્સ માટે એ સરળ રસ્તો હતો અને સ્વાભાવિક પણ. મોટા ભાગના ધનવાન પરિવારના નબીરા એ જ રસ્તો અપનાવતા હોય છે અને જિંદગીમાં એશોઆરામ ભોગવતા હોય છે.

બિલ ગેટ્સે એ રસ્તો અપનાવવાના બદલે તેને જેનું પેશન હતું તે રસ્તે જવાનું પસંદ કર્યું. હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડીને મૂર્ખ ઠરવાનું પસંદ કર્યું પણ પોતાને જેનું પેશન હતું તે ક્ષેત્ર ના છોડ્યું. આ ક્ષેત્રમાં પણ તેણે કદી પૈસાની પરવા ના કરી અને નવાં નવાં સંશોધનો પાછળ પાણીની જેમ પૈસા નાંખ્યા. સતત નવું કરીને કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિને વાસ્તવિકતામાં પલટી નાંખી અને સાચા અર્થમાં દુનિયા બદલી નાંખી.

બિલ ગેટ્સ પોતાના પેશનના કારણે પોતાના ક્ષેત્રમાં સફળ થયો. પછી પૈસા આપોઆપ આવ્યા પણ એ પૈસાની મોહજાળમાં કદી ના ફસાયો. પાછલી ઉંમરમાં તેને સમાજસેવાની ધૂન લાગી તો એ વખતે પણ તેણે પોતાની સંપત્તિમાંથી અડધી સંપત્તિનું એક ધડાકે દાન કરી દીધું. ભાગ્યે જ કોઈ ધનવાન આ રીતે પોતાની સંપત્તિ છોડી શકે.

બિલ ગેટ્સ અત્યારે ગરીબોની સેવા કરવાના પેશન સાથે કામ કરે છે તો તેના માટે પણ તે પૈસાની પરવા કરતો નથી.

બધાંને આ પેશન પરવડે જ એવું નથી પણ તમે પૈસા કરતાં પેશનને વધારે મહત્ત્વ આપો તો તેનો ફાયદો એ છે કે તમારા ક્ષેત્રની નાની સફળતા પણ તમને એટલો સંતોષ આપશે કે જે કરોડો રૂપિયા કમાવા છતાં નથી મળતો.

સ્પર્ધા કરો પણ સૌજન્ય છોડ્યા વિના

બિલ ગેટ્સે માઈક્રોસૉફ્ટનું મહાન સામ્રાજ્ય ખડું કર્યું અને એ દરમિયાન તેણે ભયંકર સ્પર્ધાનો સામનો કર્યો. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિની શરૂઆત થઈ એ વખતે તેનો લાભ લેવા માટે કેટલીય નવી કંપનીઓ મેદાનમાં આવી ગઈ હતી. આ કંપનીઓ વચ્ચે ગળાકાપ સ્પર્ધા હતી. બીજી તરફ સતત સંશોધનો ચાલ્યા જ કરતાં હતાં અને કેટલીક વાર એવું બનતું કે એક કંપનીએ કરેલાં સંશોધનો અને બીજી કંપનીએ કરેલાં સંશોધનોમાં સમાનતા હોય. તેના કારણે કોણે કોના આઇડીયાની ચોરી કરી તે કહેવું મુશ્કેલ બની જતું. આ સંજોગોમાં કંપનીઓ એકબીજા પર આક્ષપો કરતી અને સામસામા આક્ષેપોનો દોર ચાલતો. ઘણી વાર કાનૂની કેસ પણ થતા. સ્વાભાવિક રીતે જ બિલ ગેટ્સ પણ આ બધામાં સંડોવાયેલો હોય કેમ કે માઈક્રોસૉફ્ટ બહુ ઝડપથી મોટી કંપની બની ગઈ હતી. બિલ ગેટ્સ સામે જેટલા વિવાદો પેદા થયા એટલા વિવાદો ભાગ્યે જ બીજા કોઈ ટેક્નોક્રેટ સામે થયા હશે પણ એ છતાંય બિલ ગેટ્સે કદી પોતાનું સૌજન્ય છોડ્યું નહોતું.

બિલ ગેટ્સ સામે વ્યક્તિગત આક્ષેપોનો મારો પણ બહુ ચાલ્યો છે. કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિમાં મહત્ત્વનું યોગદાન આપનારા સ્ટીવ જોબ્સ અને ગેરી કીડવેલ સહિતના લોકોએ બિલ ગેટ્સને નિશાન બનાવીને આક્ષેપો કર્યા છે. બિલ ગેટ્સ પાયરેટ છે અને સૉફ્ટવેરની ચોરી કરે છે તેવા આક્ષેપો પણ થયા છે. કીડવેલને તો બિલ પ્રત્યે જોરદાર ખાર હતો અને તે માનતો કે પોતાનામાં બિલ ગેટ્સ કરતાં વધારે ક્ષમતા છે અને પોતે બિલ ગેટ્સ કરતાં મહાન છે પણ તેનામાં જે લુચ્ચાઈ છે તે પોતાનામાં નથી એટલે પોતે બિલ ગેટ્સ જેવી મોટી કંપની ઊભી ના કરી શક્યો. બિલ ગેટ્સ કોઈ શૈક્ષણિક ડીગ્રી લીધા વિના જ સૉફ્ટવેર જાયન્ટ બની ગયો તે સામે પણ કીડવેલને વાંધો હતો. અમેરિકાની યુનિવર્સિટીઓ દ્વારા બિલ ગેટ્સને પ્રવચન માટે નિમંત્રણ અપાતાં તેની પણ કીડવેલ ઝાટકણી કાઢતો અને બિલ એ માટે લાયક જ નથી તેવું કહેતો. આ બધી ટીકાઓ પછીય જ્યારે કીડવેલ ગુજરી ગયો ત્યાં સુધીમાં બિલે કદી તેના વિશે કડવાશ બહાર કાઢી નથી કે કદી તેના વિશે કોઈ ખરાબ શબ્દો કહ્યા નથી. બિલે કીડવેલને શ્રદ્ધાંજલિ આપી તેમાં પણ તેમણે કીડવેલને એક મહાન માણસ જ ગણાવ્યો હતો.

સ્ટીવ જોબ્સ અને બિલ વચ્ચેની સ્પર્ધા પણ જાણીતી છે. સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશ બનાવ્યું તે પછી બિલે વિન્ડોઝ બજારમાં મૂક્યું હતું. એ વખતે સ્ટીવ જોબ્સે બિલ ગેટ્સ પર તૂટી પડ્યો હતો. છતાં બિલ ગેટ્સે કદી સ્ટીવ જોબ્સ વિશે ખરાબ શબ્દો ઉચ્ચાર્યા નથી. ઉલટાનું તેના યોગદાન અને તેની મહાનતાની પ્રસંશા જ કરી છે. બિલ ગેટ્સની એ ખાસિયત હતી કે તે કોઈ પણ વિવાદનો સૌજન્યપૂર્ણ રીતે ઉકેલ લાવવામાં માનતો. તેણે આ રીતે કોર્ટ બહાર સમાધાન કરવામાં જ કરોડો ડૉલર આપી દીધા હશે. તેની સામે અનૈતિકતાના ઘણા આક્ષેપો થયા પણ કદી એ આક્ષેપો સાચા સાબિત થયા નથી.

સ્પર્ધામાં પણ સૌજન્ય ના છોડવું એ બિલે શીખવેલો ત્રીજો મહત્ત્વનો બોધપાઠ છે.

નેતૃત્વને હકારાત્મક, તાર્કિક અને માહિતી કેન્દ્રિત બનાવો

બિલ ગેટ્સે એક સરસ પુસ્તક લખ્યું છે. પુસ્તકનું નામ છે : બિઝનેસ એટ ધ સ્પીડ ઑફ થોટ્સ. મતલબ કે વિચારોની ઝડપે કામ કરવું. બિલ ગેટ્સે આ પુસ્તકમાં પોતાના મેનેજમેન્ટ અંગેના વિચારો પ્રગટ કર્યા છે. મેનેજમેન્ટ કેવું હોવું જોઈએ અને નેતૃત્વ કેવું હોવું જોઈએ તે વિશે બિલે આ પુસ્તકમાં લખ્યું છે. આ પુસ્તકમાં બિલ ગેટ્સે જનરલ મોટર્સના સ્થાપક અને મહાન ઉદ્યોગપતિ આલ્ફ્રેડ પી. સોલાન વિશે લખ્યું છે. આલ્ફ્રેડ સોલાનને આધુનિક મેનેજમેન્ટના પિતામહ ગણવામાં આવે છે. ગેટ્સે લખ્યું છે કે સોલાનની કારકિર્દી પર નજર નાંખીએ તો ખબર પડે કે કઈ રીતે હકારાત્મક, તાર્કિક, માહિતી આધારિત નેતૃત્વ અસાધારણ સફળતા તરફ દોરી જાય છે.

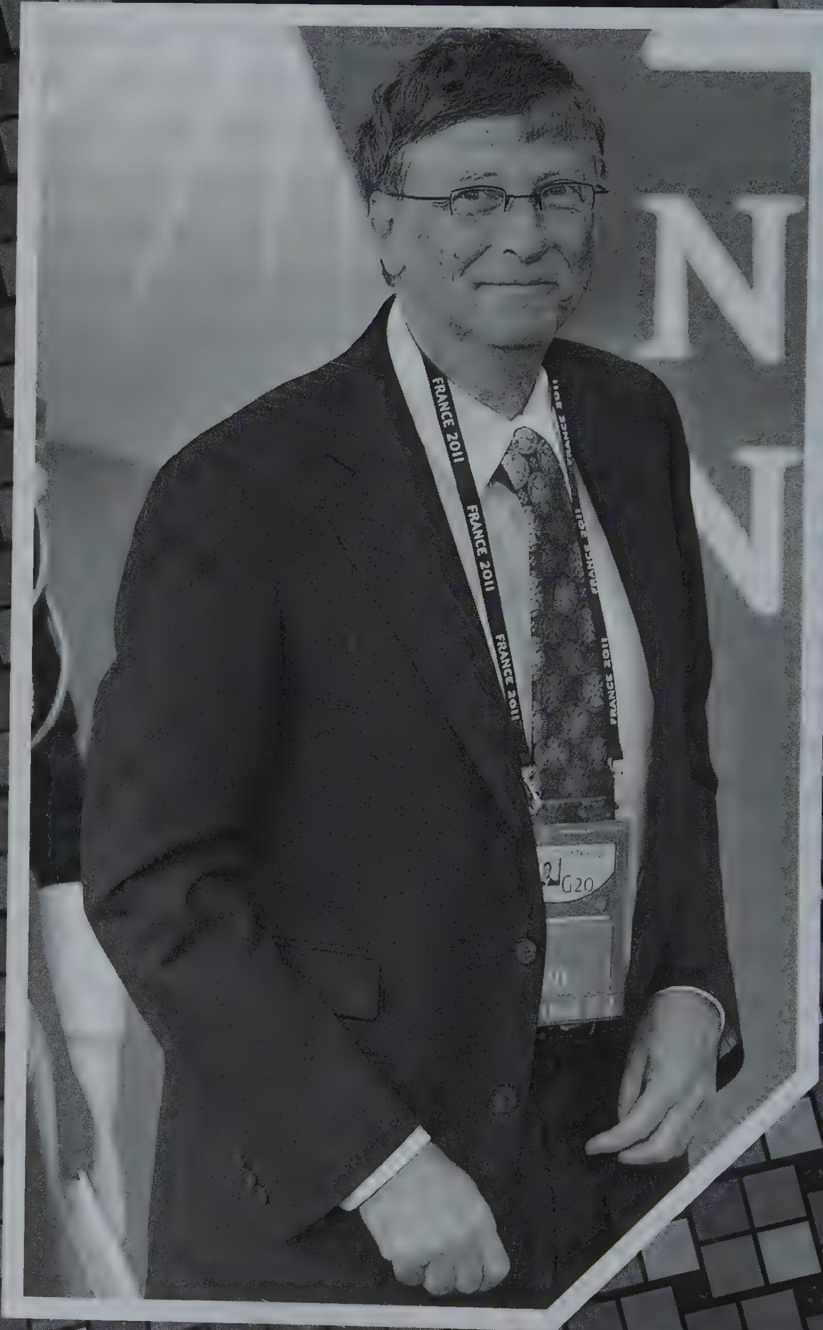
બિલ ગેટ્સ પર સોલાનનો પ્રભાવ જોરદાર હતો તે કહેવાની જરૂર નથી. વાસ્તવમાં તેણે પોતે એ જ નેતૃત્વની સ્ટાઇલ અપનાવી કે જે સોલાનની હતી. તેણે પણ હકારાત્મક, તાર્કિક અને માહિતી આધારિત નેતૃત્વ પૂરું પાડ્યું. બિલ ગેટ્સના નેતૃત્વની વાત કરતાં પહેલાં આ પ્રકારનું નેતૃત્વ કોને કહેવાય તેની થોડીક સમજ મેળવી લઈએ. હકારાત્મક એટલે સાચી દિશાનું નેતૃત્વ. પોતાના સાથીઓની ક્ષમતાને સમજીને તેનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરવો અને તેમને સતત પ્રોત્સાહન આપવું એ હકારાત્મક

નેતૃત્વ કહેવાય. સાથીઓની ઊણપોને ધ્યાનમાં લીધા કરવી અને સતત તેની ટીકા કરવી એ નકારાત્મક નેતૃત્વ છે. તાર્કિક નેતૃત્વ એ છે કે જે દરેક બાબતને તર્કના આધારે ચકાસીને પછી પોતાની વ્યૂહરચના નક્કી કરે. કોઈ વ્યક્તિમાં ચોક્કસ કામ કરવાની ક્ષમતા ના હોય તોપણ તેને એ કામ સોંપવાથી શું ફાયદા થશે અને શું નુકસાન થશે તેનું મૂલ્યાંકન કરવાની ક્ષમતા નેતામાં હોવી જોઈએ. એ જ રીતે બિઝનેસમાં ચોક્કસ માર્કેટિંગ સ્ટ્રેટેજી અપનાવવાથી મોટો ફાયદો થશે તેવું માનવા માટે કારણો હોવાં જોઈએ. આ પ્રકારે તમામ સારાં-નરસાં પાસાં જોઈને જે નિર્ણયો લેવાય તે તાર્કિક નેતૃત્વનો નમૂનો છે. માહિતી આધારિત નેતૃત્વમાં બજારની પરિસ્થિતિ, ખરીદ-વેચાણના આંકડા સહિતની તમામ માહિતીથી સજ્જ થઈને કંપનીને અપાતા માર્ગદર્શનનો સમાવેશ થાય છે. બિલ ગેટ્સે આ પ્રકારનું નેતૃત્વ આપ્યું તેમાં કોઈ શક નથી. તેને બહુ પહેલાં જ ખબર પડી ગઈ હતી કે વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર બજાર એટલું મોટું થશે કે તેને માટે સક્ષમ માણસો ઓછા પડશે. તેણે પોતાની મજબૂત ટીમ બનાવી અને તેમને સતત પ્રોત્સાહન આપીને તેમની પાસે એવાં ઉત્પાદનો બનાવડાવ્યાં કે જેની આજે વિશ્વમાં મોનોપોલી છે. એ જ રીતે તેની માર્કેટિંગ પોલિસી પણ તેના તાર્કિક નેતૃત્વનો નમૂનો છે. સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટશ બનાવ્યું તો બિલ ગેટ્સને ખબર પડી ગઈ કે ભવિષ્ય યુઝર ઇન્ટરફેસ આધારિત કમ્પ્યૂટર્સનું છે. તેણે તરત જ વિન્ડોઝની જાહેરાત કરી નાંખી અને પોતાના ગ્રાહકોને પોતાની સાથે જોડાયેલા રાખ્યા.

માહિતી આધારિત નેતૃત્વમાં બિલ ગેટ્સ બધા કરતાં સવાયો સાબિત થયો તે કહેવાની જરૂર નથી. તેની પાસે જે માહિતી હતી તેનો તેણે શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કર્યો અને માઇક્રોસૉફ્ટને વિશ્વની નંબર વન સૉફ્ટવેર કંપની બનાવી.

દુનિયા બદલી નાંખો અથવા ઘરભેગા થઈ જાઓ

બિલ ગેટ્સની કંપની માઇક્રોસૉફ્ટમાં દરેક દરવાજા પર એક ખાસ વાત નજરે પડે


FRANCE 2011
G20

છે. આ દરવાજાઓ પર નાનકડો રાક્ષસ (મોનસ્ટર) દોરેલો હોય અને તેની નીચે લખ્યું હોય છે કે, ચેન્જ ધ વર્લ્ડ ઓર ગો હોમ. મતલબ કે દુનિયા બદલી નાંખો અથવા ઘરભેગા થઈ જાઓ. વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિ પછી લાખો સૉફ્ટવેર નિષ્ણાતો આવ્યા અને આ સૉફ્ટવેર નિષ્ણાતો માટે માઇક્રોસૉફ્ટના દરેક દરવાજા પર લખાયેલા આ છ શબ્દો જીવનમંત્ર છે. આ શબ્દો તેમને સતત પ્રેરણા આપતા રહે છે કેમ કે બિલ ગેટ્સના આ શબ્દો છે. અને બિલ ગેટ્સે લોકોને પ્રભાવિત કરવા માટે આ શબ્દો લખી નાંખ્યા છે એવું નથી. તેણે પોતાની જિંદગીમાં આ મંત્રને અપનાવ્યો છે અને બિલ ગેટ્સ પોતે આ રીતે જિંદગી જીવ્યો છે. બિલ ગેટ્સના જીવનનો અભ્યાસ કરશો તો ખબર પડશે કે આ માણસ સતત દુનિયાને બદલી નાંખવા માટે ઝઝૂમતો રહ્યો છે. જ્યારે વિશ્વમાં કમ્પ્યૂટર વિશે બહુ ઓછા લોકો જાણતા હતા એ જમાનામાં બિલ ગેટ્સ દુનિયાના દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોય તેવાં સપનાં જોતો હતો. એ માત્ર સપનાં જ નહોતો જોતો પણ એ સપનાંને સાકાર કરવા માટે પણ તે મથતો હતો. એ વખતે કોઈને કલ્પના પણ નહોતી કે બિલ ગેટ્સ એક વખતે પોતાનાં સપનાંને સાકાર કરી દેશે અને દુનિયાના દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોય તેવી સ્થિતિ સર્જી દેશે. આજે અડધી દુનિયામાં તો એવી સ્થિતિ છે જ કે દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોય.

બિલ ગેટ્સ આ પરિવર્તન લાવી શક્યો કેમ કે તેનામાં એ પરિવર્તન લાવવાનું ઝનૂન હતું અને એ માટેનું વિઝન પણ હતું. તેણે પોતાના ઝનૂન અને પોતાના વિઝનનો ઉપયોગ દુનિયાને શ્રેષ્ઠ બનાવવા કર્યો છે.

બિલ ગેટ્સને પાછલી ઉંમરે જ્યારે લાગ્યું કે વિશ્વમાં અડધા કરતાં વધારે લોકો એવાં છે કે જેમની પાસે સારી આરોગ્ય સુવિધાઓ નથી અને એ લોકો પાસે કોઈ તક પણ નથી ત્યારે તેણે એ લોકોની હાલત સુધારવા માટે બીડું ઝડપ્યું. તેણે પોતાની અડધી સંપત્તિ દાનમાં આપી દીધી અને આરોગ્ય સુવિધાઓ સુધારવા માટેના રીસર્ચને પ્રોત્સાહન આપ્યું.

બિલ ગેટ્સની આ ઝુંબેશનાં પરિણામો મળવા માંડ્યાં છે અને કરોડો ગરીબ લોકોની દુનિયા બદલાવા માંડી છે.

બિલ ગેટ્સના જીવનનો આ સૌથી મોટો બોધપાઠ છે. જરૂરી નથી કે બધા લોકો બિલ ગેટ્સની જેમ જ દુનિયા પર પોતાનો પ્રભાવ પેદા કરી શકે અને તેની જેમ જ કરોડો લોકોના જીવન પર અસર કરી શકે પણ દરેક વ્યક્તિ સમાજ પર નાની નાની હકારાત્મક અસર પાડવા માંડે તોપણ તેની સંયુક્ત અસર બહુ મોટી હોય. આ સંયુક્ત અસર દુનિયા બદલી શકે.

દરેક વ્યક્તિએ આ જ સમજવાની જરૂર છે. પોતાની ક્ષમતા પ્રમાણે દરેક વ્યક્તિ પ્રયત્ન કરે તો દુનિયા વધારે બહેતર થઈ જ શકે.

નવી રાહ બનાવો

જીવનમાં દરેક તબક્કે તમને રસ્તો મળી જાય એવું બનતું નથી. જીવનમાં મોટા ભાગે તો એવું જ બનતું હોય છે કે તમારે જ જાતે તમારો રસ્તો બનાવવો પડે. રસ્તો બનાવવા જાઓ ત્યારે તમારે એવાં માર્ગે પણ આગળ વધવું પડે કે લોકો તમને મૂરખમાં ખપાવે, લોકો તમને પાગલ ગણવાં માંડે. ઘણી વખત એવું બને કે તમે દુનિયા કરતાં જુદી રીતે વિચારતા હો અને તમને જે દેખાતું હોય તે બીજાં લોકોને ના દેખાતું હોય. એ સંજોગોમાં લોકો તમને પાગલ અથવા મૂરખ ગણે એવું પણ બને. ઘણી વાર એવું બને કે તમે જે મંઝિલ સુધી પહોંચવા માગતા હો તે મંઝિલ જ લોકોને ના દેખાતી હોય. એ સંજોગોમાં તમારે મંઝિલ પણ જાતે નક્કી કરવી પડે અને રસ્તો પણ જાતે બનાવવો પડે.

કેટલીક વાર તમારાં સપનાં લોકોને અવાસ્તવિક લાગે અને તમે જે વિચારો છો તે કદી શક્ય નહીં બને તેવું લોકો માની જ લે. લોકો તમને સલાહ આપે કે તમારાં સપનાંનો બહુ અર્થ નથી અને તેના બદલે બીજું કંઈક કરવાથી તમારા જીવનમાં વધારે સુખ અને વધારે શાંતિ આવશે. એ વખતે એવું બને કે તમને પણ તમારાં સપનાં પરથી વિશ્વાસ ઊઠવા માંડે. એ વખતે તમારાં સપનાંને વાસ્તવિકતામાં પલટવા માટે કોઈ તમારી સાથે ના હોય, તમને મદદ કરવા પણ કોઈ તમારી સાથે ના હોય. તમે જે વિચારધારામાં માનતા હો તે વિચારધારામાં કોઈને વિશ્વાસ જ ના હોય અથવા બહુ

ઓછા લોકોને એ વિચારધારામાં વિશ્વાસ હોય, તમારા શબ્દો પર ભરોસો હોય.

આ સંજોગોમાં તમારાં સપનાંને સાકાર કરવા માટે તમારે જ મથવું પડે અને તમારી મંઝિલ સુધી પહોંચવા માટે તમારે જ નવો રસ્તો બનાવવો પડે.

બિલ ગેટ્સે તેના જીવનમાં એ જ કર્યું છે.

બિલ ગેટ્સનું એક સપનું હતું કે દુનિયાના દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોવું જોઈએ. દરેક વ્યક્તિ ડેસ્કટોપ પર કામ કરતી હોવી જોઈએ. બિલ જે સમયે આ સપનાં જોતો હતો એ વખતે લોકોને આ સપનાં અવાસ્તવિક લાગતાં હતાં. લોકોને લાગતું હતું કે દુનિયાના દરેક ઘરમાં, દરેક ઑફિસમાં અને દરેક સ્કૂલમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હોય તે શક્ય જ નથી.

આ માન્યતા માટે કારણ પણ હતાં.

એ જમાનામાં કમ્પ્યૂટર અત્યંત મોંઘાં હતાં તેથી તેના ખરીદનાર ઓછા હતા. સામાન્ય લોકો ખરીદે તેવાં કમ્પ્યૂટર બનાવવા તેની કિંમત ઓછી કરવી પડે અને એ સૌથી મોટો પડકાર હતો. તે માટે રીસર્ચ કરવા અઢળક નાણાં જોઈએ અને એ નાણાંનું રોકાણ કરવા કોઈ તૈયાર નહોતું.

આ બધા જ સંજોગો પ્રતિકૂળ હતા અને તેના કારણે લાગતું નહોતું કે ખરેખર બિલ કહે છે તે શક્ય બનશે.

બિલે આ સંજોગો સામે હાર માનવાના બદલે પોતાનો રસ્તો બનાવ્યો. તેણે ધીમી પણ મક્કમ શરૂઆત કરી અને શરૂઆતનાં વર્ષોમાં રીસર્ચ પાછળ પુષ્કળ નાણાં ખર્ચી પોતાની પ્રોડક્ટને મહત્તમ લોકો સુધી પહોંચાડી.

બિલે તે માટે જે સ્ટ્રેટેજી અપનાવી તેના કારણે તેના પર મોનોપોલી સર્જવાનો આરોપ પણ લાગ્યો. તેણે અનૈતિકતા આચરી હોવાના આરોપ પણ લાગ્યા પણ બિલે એ રસ્તો ના અપનાવ્યો હોત તો બહુ પહેલાં જ સૉફ્ટવેર રીસર્ચ ખતમ થઈ ગયું હોત.

આજે જે રીતે મ્યુઝિક પાયરસી પર નભે છે તેવી હાલત કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેરમાં પણ હોત.

બિલે ગમે તે રસ્તો અપનાવ્યો, આજે એ રસ્તા પર ચાલીને વિશ્વમાં કરોડો લોકો રોજી રળે છે અને કરોડો લોકો સુખી થયા છે તે વાસ્તવિકતા છે.

સાચા લોકોના કારણે તમારી શ્રેષ્ઠતામાં વધારો થાય

બિલ ગેટ્સના જીવનનો સૌથી મહત્ત્વનો બોધપાઠ એ પણ છે કે તમે કદી જીવનમાં એકલા કશું ના કરી શકો. દુનિયામાં જે લોકો સફળ થયા છે અને જે લોકો પોતાનો પ્રભાવ ઊભો કરી શક્યા છે તે બધા જ ટીમ વર્કના કારણે જ એ કરી શક્યા. દરેક વ્યક્તિગત સફળતા પાછળ એક ટીમવર્ક રહેલું હોય છે. વિશ્વમાં રમતગમત ક્ષેત્રે પોતાની આગવી ઓળખ ઊભી કરનારા કે મહાનતમ સિદ્ધિ મેળવનારા લોકોની પાછળ પણ એક ટીમ રહેલી હોય છે. તેમના કોચ, તેમના માર્ગદર્શક, તેમના ફીઝિકલ ટ્રેઈનર સહિતના લોકો સખત મહેનત કરીને તેમને સફળતા અપાવતા હોય છે. કોઈ વ્યક્તિ એવી ના હોય કે જે પોતાની તાકાત પર, પોતાની ક્ષમતા પર અને બીજા કોઈની જરાય મદદ લીધા વિના સફળતા મેળવી શકે. બીજા કોઈની મદદ વિના કંઈ પણ નોંધપાત્ર કરવું ખરેખર શક્ય જ નથી.

તમારી આસપાસ સારા લોકો હોય ત્યારે એ લોકો તમારી શક્તિઓમાં વધારો કરે છે. એ લોકો તમારી સારી બાબતોને શ્રેષ્ઠતા તરફ લઈ જાય છે. બહુ ઓછા લોકો એવા હોય છે કે જેમને આવા લોકો મળે છે અને બહુ ઓછા લોકો એવા હોય છે કે જે આવા માણસો મળે પછી તેમને સાચવી શકે છે અને તેમની શ્રેષ્ઠતાનો ઉપયોગ પોતાની સારી બાબતોને શ્રેષ્ઠ બનાવવા માટે કરી શકે છે.

બિલ ગેટ્સ બહુ પહેલાં જ આ વાત સમજી ગયા હતા.

બિલ ગેટ્સે પોતાની આસપાસ એક એવી ટીમ ઊભી કરી કે જે તેમનાં સપનાંને સાકાર કરવામાં તેમની મદદ કરે. બિલ ગેટ્સે એવા લોકોને પોતાની સાથે રાખ્યા કે જે લોકો બિલ ગેટ્સ પાસે જે ક્ષમતા હતી તે ક્ષમતામાં ઉમેરો કરે અને તેની પાસે જે સારું હતું તેને શ્રેષ્ઠ બનાવવામાં મદદ કરે. તેણે પોતાની આસપાસ એક એવી ટીમ બનાવી કે

જેની પાસે અદ્ભુત શક્તિઓ હતી અને જરૂર માત્ર એ શક્તિઓનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરવાની અને તેમને સાચી દિશાઓમાં વાળવાની જ હતી. બિલ પાસે એક કુદરતી શક્તિ માણસોને પારખવાની છે. બહુ નાની ઉંમરથી જ તેનામાં આ શક્તિ હતી અને એટલા માટે જ તેણે બહુ પહેલાં જ જાણી લીધું હતું કે પૌલ એલન પાસે એ ક્ષમતા છે કે જેની મદદથી દુનિયા બદલી શકાય.

પૌલ એલનના સૉફ્ટવેર અને ટેક્નિકલ જ્ઞાન તથા પોતાની મેનેજમેન્ટ અને નેતૃત્વની ક્ષમતાનો સમન્વય કરીને એક શ્રેષ્ઠ કંપની બનાવી શકાશે તેની બિલને બહુ પહેલાં જ ખબર પડી ગઈ હતી.

એટલા માટે જ તેણે પૌલ એલન સાથેનો સંપર્ક સતત ચાલુ રાખ્યો. એવું જ સ્ટીવ બાલ્મેરના કિસ્સામાં થયું. પૌલ એલન તેનો સ્કૂલના સમયનો મિત્ર હતો તો પૌલ એલન કૉલેજમાં એટલે કે હાર્વર્ડ યુનવર્સિટીમાં બિલ ભણતો હતો ત્યારે મળ્યો હતો. બિલ પૌલ એલન અને સ્ટીવ બાલ્મેર બંનેને પોતાના સાહસમાં જોડાવા સમજાવી શક્યો અને તેણે બંનેને એ રીતે સાચવ્યા કે બંને તેને પોતાની શ્રેષ્ઠ ક્ષમતાથી કામ કરી બતાવે. પૌલ એલન કેન્સરના કારણે માઈક્રોસૉફ્ટથી અલગ થયો એ વાત અલગ છે પણ બિલ ગેટ્સે એ પછીય તેની સાથેના સંપર્કો જાળવ્યા, પોતાની સફળતાનું શ્રેય પૌલને આપ્યું. બીજા ઘણા લોકો એવા હતા કે જેમને બિલે જિંદગીભર સાચવ્યા.

બિલના જીવનનો બોધપાઠ એ છે કે સારા લોકો સાથે હોવાથી તમારા વિચારો વધારે સારા બને અને તમારી નબળાઈઓ ઢંકાય.

સતત નવું કરતા રહો

બિલ ગેટ્સમાં સતત નવું કરતા રહેવાનું એટલે કે ઈનોવેશનનું ઝનૂન કેવું હતું તે વિશે આપણે પહેલાં પણ વાત કરી ચૂક્યા છીએ પણ અહીં થોડીક વધારે વાત કરી લઈએ. બિલ ગેટ્સ પહેલાંથી એક વાત સતત કરતો રહ્યો છે કે જે બિઝનેસમાં કે ઈન્ડસ્ટ્રીમાં સતત રીસર્ચ ના થાય અને કંઈક ને કંઈક નવું ના આવ્યા કરે એ બિઝનેસ કે

ઇન્ડસ્ટ્રી ખતમ થઈ જાય છે. એવું જ કોઈ પણ પ્રોડક્ટનું છે. તમારે કોઈ પણ પ્રોડક્ટને સતત લાંબો સમય સુધી ટકાવી રાખવી હોય તો સતત નવું આપવું જ પડે. લોકોને સતત એવું લાગવું જોઈએ કે તમારી પાસે જે કંઈ છે તે પુરાણું છે અને હવે તેને બદલવાનો સમય થઈ ગયો છે એવું લોકો વિચારતા થાય તે માટે સતત સંશોધન થવાં જરૂરી છે. સતત નવું ને નવું બજારમાં ઠલવાતું રહે તે જરૂરી છે.

આ વાસ્તવિકતાનાં સંખ્યાબંધ ઉદાહરણો આપી શકાય પણ બે શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણો પેજર અને મોબાઇલ ફોન છે. ભારતમાં મોબાઇલ ફોનના આગમન પહેલાં પેજર આવ્યાં હતાં. વૈશ્વિક સ્તરે પેજર બહુ પહેલાં જ આવી ગયાં હતાં. પેજરની ઉપયોગીતા બહુ હતી અને લેન્ડલાઇનના જમાનામાં કોઈ બહાર હોય ત્યારે સંપર્ક કરવામાં પેજર અત્યંત ઉપયોગી સાબિત થતાં. પેજર મૂળ તો મોટી ફેક્ટરીઓમાં કામ કરતા લોકો માટે હતાં. મોટા પ્લાન્ટમાં રહેનાર વ્યક્તિનો સંપર્ક ઝડપથી થાય તે માટે પેજર બન્યાં પણ કમનસીબે પેજરમાં કોઈ સંશોધન ના થયાં. પેજરમાં નાનકડો મેસેજ જ મોકલી શકાતો હતો અને ખરેખર તો એ મર્યાદા દૂર કરવા માટે સંશોધન કરવાની જરૂર હતી. લોકો સામસામે મેસેજની આપલે કરી શકે તેવું કંઈક કરવાની જરૂર હતી પણ એવું ના થયું અને એ દરમિયાન જ મોબાઇલ ફોન આવી ગયા.

મોબાઇલ ફોનમાં ગમે ત્યાં ફરતાં ફરતાં કે ગમે તેટલા અંતરથી સામસામે વાત કરવાની તો સુવિધા હતી જ. સાથે સાથે તેમાં એકબીજાને મેસેજ મોકલી શકાય તેવી સગવડ પણ હતી. પરિણામે લોકોને પેજર નકામા લાગવા માંડ્યાં. લોકો પેજરને બાજુ પર મૂકીને મોબાઇલ તરફ વળી ગયા.

પરિણામ એ આવ્યું કે પેજર નામશેષ થઈ ગયાં અને તેનું સ્થાન મોબાઇલ ફોને લઈ લીધું.

મોબાઇલ ફોન શરૂઆતમાં આવ્યા ત્યારે તેમાં માત્ર સામસામે વાતચીત જ થતી હતી. તે પછી સેકન્ડ જનરેશન મોબાઇલ આવ્યા કે જેમાં મેસેજ મોકલી શકાતા. તે પછી પિક્ચર અને વીડિયો ટ્રાન્સફર થઈ શકે તેવા મોબાઇલ આવ્યા અને હવે સામસામે વીડિયો ટોક થઈ શકે તેવા મોબાઇલ આવી ગયા છે. ઇન્ટરનેટ અને બીજી બધી સુવિધાઓ પણ હવે મોબાઇલ ફોનમાં મળે છે.

મોબાઈલ ફોન ઈન્ડસ્ટ્રી સતત સંશોધન કરીને કંઈક ને કંઈક નવું કરતી જ રહી છે તેનું આ પરિણામ છે.

બિલની આ મૂળભૂત માન્યતા છે. એટલા માટે જ તેણે રીસર્ચમાં અબજો ડૉલર ખર્ચ્યા છે. તેણે લોકો પાયરેટેડ સૉફ્ટવેર ના ખરીદે તે માટે ઝનૂનપૂર્વક ઝુંબેશ પણ ચલાવી છે કે જેથી સંશોધનના પ્રમાણમાં વળતર મળી રહે.

સતત નવું કરતા રહો એ બિલના જીવનનો વધુ એક બોધપાઠ છે.

હંમેશાં પહેલી આવનાર વ્યક્તિ નથી જીતતી

રમતગમતમાં કે બીજી કોઈ સ્પર્ધામાં પહેલી આવનાર વ્યક્તિને વિજેતા ગણવામાં આવતી હશે પણ જીવનમાં આ સિદ્ધાંત કામ નથી કરતો. જીવનમાં બીજો જ સિદ્ધાંત કામ કરે છે. જીવનમાં પહેલી આવનાર વ્યક્તિ નહીં પણ લાંબો સમય સુધી ટકી રહેનાર વ્યક્તિ વિજેતા બને છે. મહાન બૉક્સર મોહમ્મદ અલીનું એક પ્રખ્યાત વાક્ય છે કે બૉક્સિંગમાં એ માણસ નથી જીતતો કે જે ૧૦ રાઉન્ડ સુધી હરીફ પર મુક્કા વરસાવી શકે પણ એ માણસ જીતે છે કે જે માણસ ૧૦ રાઉન્ડ સુધી મુક્કા સહન કરી શકે અને છતાંય પછડાય નહીં.

બિઝનેસમાં પણ આ જ સિદ્ધાંત કામ કરે છે.

બિલ ગેટ્સે આ સિદ્ધાંતને બરાબર સમજી લીધો હતો અને એટલા માટે જ તે આજે વિજેતા છે.

બિલ ગેટ્સ કદી કોઈ પ્રોડક્ટનો શોધક નથી રહ્યો. ના તો તેણે કોઈ એવી પ્રોડક્ટ બનાવી કે જે તેના પહેલાં કોઈએ ના બનાવી હોય કે ના તો તેણે કોઈ એવી પ્રોડક્ટ બનાવી કે જેનો વિચાર કોઈને પહેલાં ના આવ્યો હોય.

બિલ ગેટ્સ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના ક્ષેત્રે બેતાજ બાદશાહ છે. એ આ ક્ષેત્રમાં આવ્યો તે પહેલાં પણ કમ્પ્યૂટર ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ્સ બનતી જ હતી પણ બિલ ગેટ્સ તેમાં પરિવર્તન લાવ્યો. તેણે બજારમાં જે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ્સ મળતી હતી તેવી જ



ઑપરેટિંગ સીસ્ટમસ્ થોડાક ફેરફારો સાથે બજારમાં મૂકી પણ એવા ભાવે મૂકી કે જે લોકોને પરવડે.

બિલ ગેટ્સની આ જ યુએસપી એટલે કે યુનિક સેલિંગ પોઇન્ટ છે. તેની આ જ ખાસિયત છે અને આ ખાસિયતના કારણે જ તે સૉફ્ટવેર ક્ષેત્રે બેતાજ બાદશાહ બની શક્યો.

બિલ ગેટ્સે આ કામ કઈ રીતે કર્યું તે સમજવા માટે વિન્ડોઝનો દાખલો નજર સામે જ છે. વિન્ડોઝ જે ટૅક્નોલોજી પર આધારિત છે તે ટૅક્નલોજી બિલની પોતાની શોધેલી નથી કે એ વિચાર પણ તેનો નથી. એ વિચાર તો સ્ટીવ જોબ્સનો હતો. સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશ બનાવ્યું ત્યારે તેમાં તેણે યુઝર્સ ઇન્ટરફેસનો ઉપયોગ કર્યો હતો. માત્ર આંકડા નહીં પણ સાથે ચિત્રોનો પણ ઉપયોગ કરીને સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશ બનાવ્યું હતું. સ્ટીવ જોબ્સે મેકિન્ટોશને સર્જનાત્મક દિમાગ ધરાવતા લોકોના પર્સનલ કમ્પ્યૂટર તરીકે પ્રમોટ કર્યું હતું. આ કારણસર જ તેણે મેકિન્ટોશની કિંમત ઊંચી રાખી હતી. પરિણામે સામાન્ય લોકોને તે પરવડે તેવાં નહોતાં.

બિલ ગેટ્સે એ જ ટેક્નોલોજીનો ઉપયોગ કરીને વિન્ડોઝ બનાવ્યું પણ વિન્ડોઝ તેણે એ રીતે બનાવ્યું કે જેમની પાસે માઇક્રોસૉફ્ટનાં સૉફ્ટવેર હોય એ લોકો જૂના સૉફ્ટવેરને અપગ્રેડ કરીને વિન્ડોઝ ઇન્સ્ટોલ કરી શકે. પરિણામે લોકોએ નવું કમ્પ્યૂટર ના ખરીદવું પડે. તેમણે હાર્ડવેર પર નવો ખર્ચ ના કરવો પડે. જે કંઈ ખર્ચ થાય તે સૉફ્ટવેર પર જ કરવો પડે.

આ સ્ટ્રેટેજી અક્સીર સાબિત થઈ અને વિન્ડોઝ સુપરહીટ સાબિત થયું. આજે મેકિન્ટોશ ભૂંસાઈ ગયું છે અને વિન્ડોઝ ધમધોકાર ચાલે છે. બિલે તેમાં સતત સુધારા કરીને તેને હોટ રાખ્યું છે.

પહેલો નહીં હોવા છતાં બિલ વિજેતા બન્યો છે.

ટીકા સૌથી મોટું ટોનિક છે

બિઝનેસમાં એના જીવનમાં પણ એકદમ પ્રામાણિક અભિપ્રાયો સૌથી મહત્ત્વના હોય છે.

તમારે એ નક્કી કરવાનું હોય છે કે તમે શું સાંભળવા માગો છો.

જે તમને ગમે છે તે કે જે સાંભળવું જરૂરી છે તે?

તમને તમારા કામ વિશે સારા કે ખરાબ અભિપ્રાયો ન મળે તો તમે તમારા કામનું મૂલ્યાંકન ના કરી શકો. તમારા કામના સાચા મૂલ્યાંકન માટે સતત અભિપ્રાયો મળવા જરૂરી છે. તેમાં પણ નકારાત્મક અભિપ્રાયો મળવા વધારે જરૂરી છે. મોટા ભાગના લોકોને પોતાની ટીકા નથી ગમતી પણ વાસ્તવિકતા એ છે કે જેને ટીકાકારો ના મળે તે વ્યક્તિ કદી વિકાસ નથી કરી શકતી કેમ કે તેને કદી પોતાની મર્યાદાઓ કે નબળાઈઓ વિશે ખબર જ નથી પડતી. તમારી નબળાઈઓ અને મર્યાદાઓની તમને ખબર જ ના હોય તો તમે તેને સુધારી જ નહીં શકો. પરિણામે તમારી નબળાઈઓ અને તમારી મર્યાદાઓ હંમેશાં તમારી સાથે જ રહેશે અને એ તમારા કામમાં હંમેશાં માટે પ્રતિબિંબિત થતી જ રહેશે.

તમે જેમને પસંદ નથી કરતા એવા તમારા ટીકાકારો વાસ્તવમાં તમને વધારે સારા બનાવે છે, તમારા કૌશલ્યને વધુ ધારદાર બનાવે છે.

બિલ ગેટ્સના જીવનનો એ મહત્ત્વનો બોધપાઠ છે કે તણે પોતાની ટીકાઓને હકારાત્મક સંદર્ભમાં લીધી અને તેનો ઉપયોગ તેણે પોતાની મર્યાદાઓ તથા નબળાઈઓને દૂર કરવા માટે કર્યો.

બિલ ગેટ્સે તેના બિઝનેસમાં તમામ ક્ષેત્રે એક સૂત્ર અપનાવ્યું કે ટીકાઓને હંમેશાં સાંભળો અને તેનો શક્ય એટલો ઉકેલ લાવવા પ્રયાસ કરો.

બિલ ગેટ્સ પોતાની માર્કેટિંગ ટીમના સભ્યોને કહેતો કે,

તમારા માટે તમારા સૌથી અસંતુષ્ટ ગ્રાહકો તમારી પ્રોડક્ટ વિશે માહિતીનો સૌથી મોટો સ્રોત હોય છે.

બિલ ગેટ્સનું બીજું પણ એક વાક્ય છે કે, તમે એવા વર્તુળમાં હોવાં જોઈએ કે જ્યાં વિશ્વ કક્ષાના લોકો તમને કહે કે તમે શું ખોટું કર્યું.

બિલ ગેટ્સ તેની કારકિર્દીમાં એક પછી એક પ્રોડક્ટ મૂકતો જ ગયો અને તેમાં સુધારા કરતો જ ગયો તેનું મુખ્ય કારણ એ જ છે કે તે ખરેખર પોતે જે કહે છે તેમાં માનતો હતો. તે પોતાની દરેક પ્રોડક્ટ વિશે જે અભિપ્રાયો મળે તેમને ગંભીરતાથી લેતો અને તેમાં પણ નકારાત્મક અભિપ્રાયોને વધારે ગંભીરતાથી લેતો. ગ્રાહક તેને પડતી તકલીફ વિશે જે કંઈ કહે તેનો ઉકેલ કઈ રીતે લાવવો તેની સૂચના તો પોતાના ડિઝાઈનરો અને સૉફ્ટવેર ડેવલપર્સને આપતો. આ કારણસર જ તેણે તેનું પહેલું વિન્ડોઝ વર્ઝન સુપરહીટ ગયું હોવા છતાં તેમાં સુધારાવધારા કરીને અને નવાં નવાં ફીચર્સ ઉમેરીને નવાં નવાં વર્ઝન બજારમાં મૂક્યાં. આ વર્ઝન પણ સુપરહીટ થયાં.

બિલ ગેટ્સ પોતાના ટીકાકારોને હંમેશાં મહત્ત્વ આપતા અને એ કારણસર જ તે સફળ થયા.

મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ

બિલ ગેટ્સની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ વિશે ઘણું કહેવાયું છે. ઘણા બિલ ગેટ્સને સરમુખત્યારશાહી માનસ ધરાવતા માલિક તરીકે વખોડે છે તો ઘણા તેને પોતાના કર્મચારીઓને આઝાદી આપનારા બોસ તરીકે વખાણે પણ છે. જોકે એક બાબત સ્પષ્ટ છે કે બિલ વિશ્વના સૌથી સફળ મેનેજમેન્ટ નિષ્ણાતોમાં એક છે. તે સિવાય માઈક્રોસૉફ્ટ જેવી તોતિંગ કંપનીનું નિર્માણ શક્ય જ ના બને. માઈક્રોસૉફ્ટના વિકાસમાં બિલનો સૌથી મોટો ફાળો છે તે કહેવાની જરૂર નથી. બિલ ગેટ્સે પોતાની એક આગવી મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ વિકસાવી હતી. પોતાનું સામ્રાજ્ય ઊભું કરનારા દરેક વ્યક્તિની જેમ બિલ ગેટ્સ પાસે પણ પોતાના મેનેજમેન્ટના આગવા નિયમો હતા. આ મેનેજમેન્ટના નિયમો શું હતા તે જાણીએ તે પહેલાં એક વાત જાણવી જરૂરી છે કે બિલે કદી મેનેજમેન્ટનું ઔપચારિક શિક્ષણ નહોતું લીધું કે કદી તે કોઈ મોટી કંપનીમાં નોકરી

પર નહોતો ગયો. તેણે શરૂઆતમાં જે જોબ કરી તે સૉફ્ટવેર નિષ્ણાત તરીકેની હતી. મેનેજમેન્ટના પાઠ તે જિંદગીની પાઠશાળામાં ભણ્યો. અનુભવ પરથી તેણે પોતાની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ વિકસાવી અને કદાચ એ કારણે જ તેને બહુ મોટી સફળતા મળી. તેણે નાની નાની બાબતોનું વધારે ધ્યાન રાખ્યું અને તેના કારણે તે બીજા કરતાં વધારે સફળ થયો.

અહીં બિલની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલની ૧૦ ખાસિયતોની ચર્ચા કરાઈ છે. આ ખાસિયતોને અનુસરવાથી સફળતા મળે જ તેની ગેરંટી નથી પણ જે લોકો મેનેજમેન્ટમાં સફળ થવા માંગે છે તેમણે એ બોધપાઠ લેવો જોઈએ કે પોતાના આગવા નિયમો ઘડીને એટલી સફળતા મેળવી શકાય છે કે જેની કોઈને પણ ઈર્ષા આવે.

ફિલ્ડની પસંદગી

ફિલ્ડની પસંદગી સૌથી મહત્ત્વની છે. આ વાત એ લોકોની નથી કે જે લોકો નોકરી કરવા માંગે છે. આ નિયમ એ લોકો માટે છે કે જે લોકો પોતાની કંઈક આગવી ઓળખ ઊભી કરવા માંગે છે, કંઈક નવું ઊભું કરવા માંગે છે. ફિલ્ડ એવું પસંદ કરવું જોઈએ કે જેમાં તમને આનંદ આવે. તમને રસ ના હોય અને જેનો તમને ઉત્સાહ ના હોય તેવા કોઈ ક્ષેત્રમાં તમે સર્જનાત્મક કામ ના કરી શકો. બીજી મહત્ત્વની વાત એ કે જે ક્ષેત્રમાં તમને રસ ના હોય તે ક્ષેત્રના મૂળ સુધી તમે પહોંચી પણ ના શકો અને તેના કારણે સતત શીખવાની પ્રક્રિયા અવરોધાય. સફળતા તેને જ મળે કે જે સતત શીખવાની ઇચ્છા રાખે. આ વાત આમ તો મેનેજર હોય, માલિક હોય કે કર્મચારી હોય, બધાંને લાગુ પડે છે. પણ જેમનો ઉદ્દેશ ઝળહળતી સફળતા હોય તેમના માટે આ નિયમ વધારે મહત્ત્વનો છે. બિલ ગેટ્સ દ્વારા આ બાબતનું ધ્યાન સૌથી વધારે રખાયું હતું. તેણે પોતાના માટે એવું ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું કે જેમાં તેને રસ હતો, જે ક્ષેત્રની તમામ પાયાની બાબતોની તેને જાણકારી હતી અને જે ક્ષેત્રમાં પોતે શ્રેષ્ઠ સર્જનાત્મક કામગીરી કરી શકશે તેનો તેને વિશ્વાસ હતો. બિલે કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે પણ સૉફ્ટવેર ડેવલપમેન્ટનું ક્ષેત્ર પસંદ કર્યું કેમ કે

તેમાં તેને પહેલેથી રસ હતો. આ ક્ષેત્ર એવું હતું કે જેમાં રસ ઊભો કરવા તેણે કોઈ વિશેષ મહેનત કરવી પડી નહોતી. આ કારણે તે એક સફળ મેનેજર સાબિત થઈ શક્યો.

હાયર એન્ડ ફાયર

મેનેજમેન્ટના ક્ષેત્રમાં સૌથી મહત્ત્વની બાબત હોય તો તે લોકોની પસંદગી ક્યારે કરવી અને ક્યારે કોને દૂર કરવા તે છે. તમે યોગ્ય સમયે યોગ્ય વ્યક્તિને જવાબદારી સોંપો તો તમને ઝળહળતી સફળતા મળે જ. એ રીતે જ તમે યોગ્ય સમયે અયોગ્ય વ્યક્તિને દૂર કરો એ પણ એટલું જ જરૂરી છે.

તમે આ બંને મોરચે અસરકારક કામગીરી ના કરો તો તમારી પાસે એક મીડિયોકર ટીમ હોય અને મીડિયોકર ટીમની તાકાત પર તમે કશું ઊભું ના કરી શકો. કોઈ અયોગ્ય વ્યક્તિને લાંબા સમય સુધી કોઈ જગાએ રાખવાથી જે નુકસાન થાય તે બહુ મોટું હોય છે.

મોટા ભાગના મેનેજરો સારા દેખાવાની લ્હાયમાં આ નિયમને અવગણે છે અને તેની કિંમત નિષ્ફળ સાબિત થઈને ચૂકવે છે.

બિલ ગેટ્સે પહેલેથી પોતાની સાથે એવા માણસોને પસંદ કર્યા કે જે તેને તેના વિકાસમાં મદદરૂપ થાય. તેણે પોતાની એક મજબૂત ટીમ બનાવી અને પોતાની કંપની નાની હતી ત્યારે પણ તેણે એ લોકોને એવી જવાબદારી સોંપી કે જેથી બધાંનો બોજ વહેંચાઈ જાય.

બિલ ગેટ્સની સફળતામાં આ બાબતે મહત્ત્વનો ભાગ ભજવ્યો. સાથે સાથે તેણે આકરા નિર્ણયો પણ લીધા અને કંપની માટે બોજરૂપ બની ગયા હતા તેવા લોકોને તેણે યોગ્ય સમયે દૂર પણ કરી દીધા.

ઘણાં લોકોએ તેના કારણે બિલની આકરી ટીકા પણ કરી પણ બિલ તેનાથી જરાય વિચલિત ના થયો. તેણે ટીકાની પરવા કર્યા વિના પોતાની રીતે આ નિર્ણયોનો અમલ કર્યો અને માઈક્રોસૉફ્ટને નવી ઊંચાઈએ પહોંચાડી.

સર્જનાત્મક માહોલ

મેનેજર તરીકે સૌથી મોટી જવાબદારી રચનાત્મક અને સર્જનાત્મક માહોલ પેદા કરવાની હોય છે. જો માહોલ રચનાત્મક ના હોય તો ગમે તેવો સર્જનાત્મક માણસ પણ કંઈ ના કરી શકે. સારો મેનેજર પોતાના હાથ નીચેના દરેક કર્મચારીને તેની સ્ટાઇલમાં કામ કરવાની છૂટ આપતો હોય છે કે જેથી તેનામાં અસંતોષની લાગણી પેદા ના થાય. તેનામાં અસંતોષ ના હોય તો તે પોતાના કામ પર બધું ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી શકે અને આ બાબત કોઈ પણ કંપની કે સંગઠનને ફાયદાકારક જ નીવડે. સાથે સાથે લોકોને એકબીજા સાથે કામ કરવાની મજા આવે તેવો માહોલ સર્જવો પણ જરૂરી છે. સફળતા માટે ટીમવર્ક જરૂરી છે. ટીમવર્ક વિના કોઈ કંપની કંઈ ના ઉકાળી શકે.

બિલે પોતાની એક આગવી મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ વિકસાવી હતી. તેણે પોતાના કર્મચારીઓને પૂરતી આઝાદી આપી અને સાથે સાથે શ્રેષ્ઠ વળતર આપ્યું. બીજી કંપનીઓ આપે તેના કરતાં ઘણો વધારે પગાર અને સગવડો પોતાના કર્મચારીઓને આપવી એ સિદ્ધાંત પર બિલે કામ કર્યું. તેના કારણે તેને એ ફાયદો થયો કે તેની પાસે શ્રેષ્ઠ લોકો આવ્યા. આ શ્રેષ્ઠ લોકોએ કોઈ પણ પ્રકારના અસંતોષ વિના કામ કર્યું અને શ્રેષ્ઠ પરિણામ આપ્યું. બિલ માનતો કે પોતે આ બધું કરી શક્યો તેનું કારણ એ હતું કે પોતે એક સૉફ્ટવેર ડેવલપર હતો અને તેના કારણે રચનાત્મક કામો કરવા માટે શું જોઈએ તેની પોતાને બરાબર ખબર હતી. પોતાને જે જોઈતું હતું તે બીજા લોકોને પણ જોઈએ જ તેનો તેને પૂરો ખ્યાલ હતો.

સફળતાની વ્યાખ્યા

સારા મેનેજરને પોતાને સફળતા કોને કહેવાય અને સિદ્ધિ કોને કહેવાય તેની બરાબર જાણ હોવી જોઈએ. તેણે પોતાના કર્મચારીઓને સમજાવવું જોઈએ કે તેના માટે સફળતાનો અર્થ શું છે અને તે સિદ્ધિ કોને માને છે. સાથે સાથે સફળતા માટેના માપદંડ પણ વાસ્તવિક હોવા જોઈએ અને લક્ષ્ય એવાં નક્કી થવાં જોઈએ કે જે હાંસલ

કરી શકાય. સારો મેનેજર આ કામગીરી એવા લોકોને સોંપે કે જે લોકો ખરેખર કામ કરવા માગતા હોય. અવાસ્તવિક લક્ષ્ય નક્કી કરવાના કારણે ઘણા મેનેજરો નિષ્ફળ સાબિત થઈ જતા હોય છે. એ જ રીતે નક્કી કરેલાં લક્ષ્ય હાંસલ કરવા માટેની સમયમર્યાદા તથા કાર્યક્રમ પણ કર્મચારીઓને નક્કી કરવા દેવા જોઈએ. ઉપરથી થોપી બેસાડેલું કશું પણ કામ ના કરે અને તેના કારણે અંતે કર્મચારીઓમાં અસંતોષની ભાવના જ પેદા થતી હોય છે.

બિલ ગેટ્સે પોતાની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલમાં આ બાબતનું બરાબર ધ્યાન રાખ્યું હતું. તેણે પોતાનો ટોચનો તમામ સ્ટાફ નિયમિત રીતે મળે અને પોતાના વિચારો વ્યક્ત કરે તેવી સીસ્ટમ વિકસાવી હતી. એ જ રીતે મેનેજર અને તેની ટીમ વચ્ચે દર સપ્તાહે મુલાકાત થાય અને તેમાં વિચારોની આપલે થાય તેવી સીસ્ટમ પણ તેણે વિકસાવી. બિલ દરેક કર્મચારીને ઈ-મેલ કરતો અને એ વખતે એક સવાલ પૂછતો કે, જો આપણે હવે પછી જીતવું હશે તો શું કરવાની જરૂર છે તે મને લખીને મોકલો. દરેક કર્મચારીના સૂચનને તે ગંભીરતાથી લેતો. આ કારણે તેની સફળતાની વ્યાખ્યા વ્યાપક બની અને તે સફળ પણ થયો.

સંવાદ રાખો

સારા મેનેજર બનવા માટે તમારે લોકો તરફના અણગમા છોડવા પડે અને સતત સંવાદ રાખવો પડે. કોઈ વ્યક્તિની કોઈ બાબત તમને ના ગમતી હોય એવું બને પણ એ બાબતની અવગણના કરીને તમારે એ વ્યક્તિની સારી બાબતો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું પડે અને એ સારી બાબતનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કઈ રીતે કરી શકાય તે નક્કી કરવું પડે. તમે એ કરી શકો તો તમે સફળ સાબિત થાઓ. આ કરવા માટે પણ સતત સંવાદ જરૂરી છે. કોઈ વ્યક્તિને તમે વારંવાર મળો નહીં તો તેના વિશે તમે વધારે ના જાણી શકો. બીજા લોકો જે અભિપ્રાય આપે કે તમે જે પૂર્વગ્રહો તેના વિશે મનમાં બાંધ્યા હોય તેને આધારે જ તમારે નિર્ણય લેવા પડે. આ નિર્ણય તમને ફાયદાકારાક સાબિત ના થાય તે કહેવાની જરૂર નથી. દરેક વ્યક્તિ સાથે મિત્રતા હોય તે જરૂરી નથી પણ દરેક વ્યક્તિની સારી



બાબતનો તમને અભ્યાસ હોય તે જરૂરી છે.

સંવાદના કારણે તમારા કર્મચારીઓમાં વિશ્વાસનો માહોલ પેદા થશે અને દરેક કર્મચારી તેની આસપાસ કે બીજે પણ ક્યાંય શું ચાલી રહ્યું છે તેની તમને જાણ કરશે. આજે માહિતી સૌથી મોટું શસ્ત્ર છે તે જોતાં આ બધી બાબતો તમને સફળતા તરફ લઈ જશે.

બિલ ગેટ્સે પોતાના કર્મચારીઓ સાથે જ નહીં પણ બહારની દુનિયા સાથે પણ સતત સંવાદ રાખ્યો. કૉલેજના વિદ્યાર્થી હોય કે પોતાના કર્મચારી કે પછી સ્ટીવ જોબ્સ જેવા તેના હરીફ, તે બધાંને મળતો, બધાં સાથે વાતચીત કરતો. પરિણામે તેની પાસે બજાર વિશે, બીજાં લોકો વિશે, નવી પ્રોડક્ટ વિશે એટલી માહિતી થઈ ગઈ કે તે તેનો ઉપયોગ પોતાની સફળતા માટે કરી શક્યો.

જવાબદારી વહેંચો

સારા મેનેજરમાં એ આવડત હોવી જોઈએ કે તે પોતાના હાથ નીચે એવા માણસો પસંદ કરે કે જે ચોક્કસ ક્ષેત્રમાં શ્રેષ્ઠ હોય. તમારા હાથ નીચેના માણસો તમારા કરતાં સારી રીતે એ કામ કરી શકે તો જ તમે સફળ થાઓ. વાત વિચિત્ર લાગશે પણ સાચી છે. આ માટે જરૂર પડે તો તમારામાં જે કૌશલ્ય હોય તે તેમનામાં વિકસે તેનું ધ્યાન રાખો. તેમને સતત ટિપ્સ આપો. કોઈને લાગશે કે આ રીતે તો મેનેજર પોતાનો હરીફ ઊભો કરે અને પોતાના સામે જ ખતરો પેદા કરશે. એ જોખમ રહેવાનું જ પણ સામે શ્રેષ્ઠ કામગીરી મળે તે ફાયદો મોટો છે. તમે તમારા હાથ નીચેના માણસોને કંઈ શીખવો નહીં અને તેના કારણે એ લોકો નિષ્ફળ જાય ને તમે ખરાબ મેનેજર સાબિત થાઓ તેના કરતાં એ લોકો તમારી પાસેથી કંઈક મેળવીને તમને સારું પરફોર્મન્સ આપે તે વધારે જરૂરી છે. બીજો ફાયદો એ પણ છે કે તેના કારણે મેનેજર બીજાં કામો પર વધારે ધ્યાન આપી શકે, નવાં લક્ષ્ય મેળવવા માટે આયોજન કરવા પાછળ વધારે સમય આપી શકે.

બિલ ગેટ્સે આ જ કામ કર્યું. તે સૉફ્ટવેર ડેવલપર હતો. શરૂઆતમાં તે સૉફ્ટવેર બનાવતો અને તેના કોડ લખતો. પછી તેણે પોતાની ટીમને એ કામગીરી શીખવી.

પોતાની પાસે જે આવડત હતી તે તેણે પોતાની સૉફ્ટવેર ટીમને આપવા માંડી. પરિણામ એ આવ્યું કે તે બીજાં કામો માટે તે વધારે ધ્યાન આપી શક્યો. તેણે ધીરે-ધીરે દરેક ક્ષેત્રમાં એ સ્થિતિ સર્જી અને તેના કારણે હાલત એ થઈ ગઈ કે બિલ પોતાની કંપનીની ઑફિસમાં ગયા વિના જ અબજોનો કારોબાર સફળતાપૂર્વક કરી શક્યો.

ઉત્સાહ વધારો

સારો મેનેજર પોતાના કર્મચારીઓનો ઉત્સાહ સતત ટકી રહે એ માટે પ્રયત્નો કર્યા કરતો હોય છે. દરેક કર્મચારીને તેનું મહત્ત્વ સમજાય અને તેને લાગે કે પોતે કંપની માટે બહુ સારી કામગીરી કરી રહ્યો છે તેવું લાગે તે જોવું જોઈએ. કર્મચારીને પોતાનું કામ મહત્ત્વનું છે તેનો અહેસાસ થાય તો તે દરેક કામ વધારે ઉત્સાહથી કરશે અને તેના કારણે સારું પરિણામ મળશે. કર્મચારીને એ પણ અહેસાસ થવો જોઈએ કે તે સારી કામગીરી કરશે તો તેના કારણે બહાર તેની પ્રતિષ્ઠામાં વધારો થશે અને તેનો ફાયદો અંતે તેને જ મળશે. દરેક કંપની માટે તેના ગ્રાહકો મહત્ત્વના હોય છે અને મેનેજર જો પોતાના કર્મચારીમાં વિશ્વાસ મૂકશે કે તેને પોતાનું મહત્ત્વ સમજાવશે તો તે ગ્રાહકને પણ એ રીતે સાચવશે, તેને પણ મહત્ત્વનો ગણશે. ટૂંકમાં એવું કલ્ચર પેદા થશે કે જ્યાં બધાંને એકબીજાનું મહત્ત્વ સમજાશે અને પરસ્પર વિશ્વાસનો માહોલ પેદા થશે. બિલ ગેટ્સે આ કામગીરી અસરકારકતાથી બજાવી. તેણે પોતાના દરેક કર્મચારીમાં એ અહેસાસ પેદા કર્યો કે એ લોકો કંપની માટે સૌથી મહત્ત્વના છે. તેમના કારણે જ કંપની પ્રગતિ કરશે તેથી તેમણે પૂરી તાકાતથી કામ કરવું. બિલે પોતાની કંપનીના કર્મચારીઓને માઇક્રોસૉફ્ટના શેર પણ આપ્યા અને એ રીતે તેમને કંપનીમાં ભાગીદાર બનાવ્યા. તેના કારણે તેમનામાં જવાબદારીની ભાવના પણ વિકસી અને કંપની વિકાસ કરશે તો પોતે વિકાસ કરશે, પોતાને ફાયદો થશે તેવી ભાવના પણ વિકસી.

આગેવાની લો

મેનેજમેન્ટની સાથે લીડરશિપ અનિવાર્ય છે. સારો લીડર જ સારો મેનેજર બની શકે તે વણલખ્યો નિયમ છે. એક સ્થાપિત થયેલી કંપની ચલાવનારને તમે મેનેજર ગણી શકો પણ તેને સફળ ના કહી શકાય. સફળ મેનેજર એ કહેવાય કે જે કંઈક નવું કરે અને સફળ થાય. એ માટે નેતૃત્વના ગુણો જરૂરી છે. મેનેજમેન્ટની વાત કરીએ તો એ માટે કર્મચારીઓને એવા બોસ કે મેનેજર માટે માન હોય છે કે જે પોતાની રીતે કામ કરી શકતો હોય. બીજા પર નિર્ભર હોય તેવા બોસ કે મેનેજરને કર્ચમારીઓ માન પણ નથી આપતા કે તેને અનુસરતા પણ નથી. તમે સમયાંતરે કોઈ ને કોઈ પ્રોજેક્ટ હાથ પર લઈને તેને સફળ બનાવીને બીજા લોકો માટે આદર્શ પૂરો પાડો તે જરૂરી છે. તમે માત્ર વાતો નથી કરતા અને પડકારો ઉઠાવવાની સૂફિયાણી સલાહો જ નથી આપતા પણ તમારામાં પડકારો ઉઠાવવાની ક્ષમતા છે તે સમયાંતરે સાબિત કરવું જરૂરી છે. બીજા કર્મચારીઓ તમારા ઉદાહરણને અનુસરશે અને પડકારો ઉઠાવીને સફળતા મેળવવા પ્રયત્ન કરશે.

બિલ ગેટ્સે તેની કારકિર્દીમાં સતત આ કામ કર્યું. શરૂઆતના તબક્કે તે પોતે જ સૉફ્ટવેર ડેવલપ કરતો. તે પછી તેણે એ કામ ઓછું કર્યું પણ સાવ છોડ્યું નહીં. સમયાંતરે તે નવા નવા પ્રોજેક્ટ હાથ પર લેતો અને તેને સફળ પણ બનાવતો. સતત નવા નવા વિચારો તે મૂકતો અને તેના પર કામ પણ કરતો. પરિણામે તે પોતાની કંપની માટે રોલ મોડલ બની રહ્યો. માર્કેટિંગ અને બીજાં ક્ષેત્રોમાં પણ તેણે નેતૃત્વ લીધું અને આ કારણે જ માઇક્રોસૉફ્ટ વિશાળ કંપની બની શકી.

નક્કર નિર્ણય લો

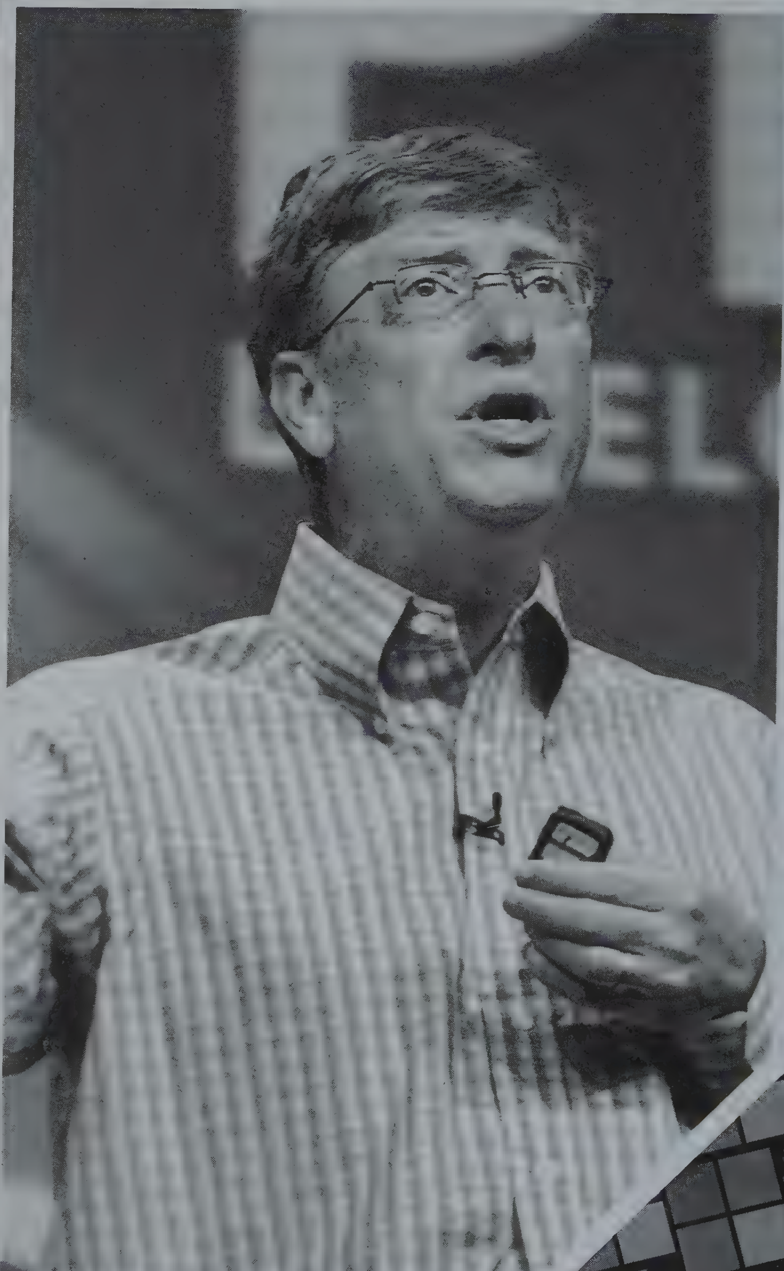
મેનેજમેન્ટમાં આ નિયમ સૌથી મહત્ત્વનો ગણાય છે. જેનામાં નક્કર નિર્ણય લેવાની ક્ષમતા હોય તે જ સારો મેનેજર બની શકે. કોઈ પણ નિર્ણય લીધા પછી તેની ફેરવિચારણા કરવી પડે કે તેને બદલવો પડે તે નિષ્ફળતા જ ગણાય. આવું ના થાય

એટલા માટે કોઈ પણ નિર્ણય લેતાં પહેલાં તેનો બરાબર અભ્યાસ કરો. તે પછી જ નિર્ણય લો. લોકોને અનિર્ણાયક નેતાગીરી નથી ગમતી. એવા લોકો માટે તેમને માન નથી હોતું તે જોતાં તેમને અનુસરવાની અપેક્ષા તો રાખી જ ના શકાય. નક્કર નિર્ણય લેવાનો અર્થ એ પણ નથી કે ઘડીના છઠ્ઠા ભાગમાં નિર્ણય લઈ લો કે પછી કોઈ પણ નિર્ણયની ફેરવિચારણા સાવ કરવી જ નહીં કે તેને બદલવો જ નહી. સંજોગો એવા નિર્માણ થાય તો એવું પણ કરો પણ તેને માટે તમારી પાસે નક્કર કારણો અને તાર્કિક આધાર હોવો જરૂરી છે. કારણો અને આધાર હશે તો લોકો તમારા નવા નિર્ણયને પણ સ્વીકારશે જ. એ વખતે લોકોને તમે અનિર્ણાયક કે નબળા નહીં લાગો પણ સમયાનુસાર બદલાતા વ્યવહારૂ માણસ લાગશો. બિલ ગેટ્સે પોતાની કારિકર્દીમાં હંમેશાં નક્કર નિર્ણય લીધા. તેને ભાગ્યે જ પોતે લીધેલો નિર્ણય બદલવાની કે તેના વિશે ફેરવિચારણા કરવાની જરૂર પડી છે. તેણે ઘણી વાર તો એકદમ જોખમી લાગે તેવા નિર્ણયો પણ લીધા પણ એ નિર્ણયો નક્કર હતા તથા તેની પાછળ વિઝન હતું તેથી એ જોખમ પણ તેને ફળ્યું. તેની મોટા ભાગની સફળ પ્રોડક્ટ નક્કર નિર્ણયોના કારણે જ શક્ય બની કેમ કે તેણે પૂરતો વિચાર કર્યા પછી એ બધી પ્રોડક્ટ અંગે નિર્ણય લીધા હતા.

કોને ખુશ રાખવા તે વિશે સ્પષ્ટ સમજ

મેનેજમેન્ટનો આ નિયમ કેટલાંક લોકોને વિચિત્ર લાગશે પણ આ નિયમ ફાયદાકારક તો છે જ. સારા મેનેજરે દરેક સ્તરે કોને ખુશ રાખવા તે વિશે પોતાના હાથ નીચેના લોકોને સ્પષ્ટ સમજ આપવી જોઈએ. દરેક સ્તરે જેને ખુશ રાખવાના હોય તે વ્યક્તિ અલગ-અલગ હોઈ શકે પણ હાલના ગ્રાહકલક્ષી બજારમાં સૌથી વધારે ખુશ ગ્રાહકો રહે તે જરૂરી હોય છે. અને ગ્રાહક ખુશ રહે તે માટે જુદા-જુદા સ્તરે જુદી જુદી વ્યક્તિને ખુશ રાખવી જરૂરી છે. બિલ ગેટ્સે આ કામગીરી સફળતાપૂર્વક બજાવી અને તેના કારણે તે સફળ મેનેજર સાબિત થઈ શક્યો. તેને ખબર હતી કે જો સારાં સૉફ્ટવેર ડેવલપ કરવાં હશે તો શ્રેષ્ઠ સૉફ્ટવેર ડેવલપર રાખવા પડશે અને તેમને ખુશ પણ રાખવા પડશે. તેમને પૂરી આઝાદી અને અકલ્પનિય લાભો આપીને એ કામ તેણે કર્યું.

પોતાની પ્રોડક્ટ લેનાર ગ્રાહકો ખુશ રહે તે પણ જરૂરી છે એ વાતનો તેને અહેસાસ હતો તેથી તેણે ગ્રાહકો ખુશ રહે તે માટે પોતાનાં સૉફ્ટવેર સતત અપડેટ કર્યાં. આ અપડેટેડ સૉફ્ટવેરની ખરીદીનો વધારાનો બોજ ગ્રાહકો પર ના પડે એટલા માટે તેણે આ સૉફ્ટવેર એવાં બનાવ્યાં કે જે તેમની પાસે હોય તે જ કમ્પ્યૂટરમાં અપગ્રેડ કરી શકાય. આ ઉપરાંત તેણે દરેક સ્તરે જેમને પણ ખુશ રાખવા પડે તેમ હતા તેમને ખુશ રાખ્યા. તેનું પરિણામ એ આવ્યું કે સૉફ્ટવેર ડેવલપરથી માંડી ગ્રાહકો સુધીના બધા સતત માઈક્રોસૉફ્ટ સાથે સંકળાયેલા રહ્યા, જોડાયેલા રહ્યા. પરિણામે માઈક્રોસૉફ્ટનો વ્યાપ વધતો ગયો અને તેને જંગી સફળતા મળી.



વિચારો અને વિચારધારા

બિલ ગેટ્સને જે સફળતા મળી તેવી સફળતા ભાગ્યે જ કોઈને મળી. અને એટલા માટે જ તેણે કહેલી દરેક વાતનું આગવું મહત્ત્વ છે. બિલ ગેટ્સ સંવાદના માણસ છે અને તેમણે દરેક બાબત અંગે પોતાના વિચારો સ્પષ્ટ રીતે વ્યક્ત કર્યા છે. વિદેશીઓને વિઝા આપીને અમેરિકામાં નિમંત્રણ આપવાની બાબત હોય કે આઉટસોર્સિંગ જેવો સળગતો મુદ્દો હોય, બિલ ગેટ્સના વિચારો સ્પષ્ટ રહ્યા છે.

આ વિભાગમાં બિલ ગેટ્સના આ વિચારો વ્યક્ત કરવામાં આવ્યા છે. બિલ ગેટ્સ દ્વારા કરાયેલાં યાદગાર ક્વોટ ઉપરાંત તેમણે વિદ્યાર્થીઓ સાથે કરેલો સંવાદ, હાર્વર્ડ યુનવર્સિટીમાં આપેલી સ્પીચ અને અમેરિકાની આર્થિક નીતિઓ વિશેનો લેખ આ વિભાગમાં છે. આ લખાણ બિલની વિચારધારાને સમજવામાં વધારે મદદરૂપ સાબિત થશે. બિલની સફળતાનો મર્મ પામવામાં પણ આ બધી વાતો મદદ કરશે અને જે લોકો સફળતા ઈચ્છે છે તેમને પ્રેરણા પણ આપશે.

મેં કેટલીક બેવકૂફીભરી વાતો કહી હશે અને કેટલીક ખોટી વાતો પણ કરી હશે. પણ તેમાં કંઈ ખોટું નથી. કમ્પ્યૂટર્સ સાથે સંકળાયેલી કોઈ પણ વ્યક્તિ કદીય એવું કહી જ ના શકે કે આટલી મેમરી હંમેશાં માટે પૂરતી થઈ રહેશે. મને વારંવાર એકનો એક બેવકૂફીભર્યો સવાલ પૂછવામાં આવે છે કે મેં એવું કેમ કહ્યું કે ૬૪૦ કેબી મેમરી પૂરતી થઈ રહેશે. મેં કદી આવું કહ્યું જ નથી અને મેં કહ્યું તેના કોઈ પુરાવા પણ નથી. મારા નામે આ વાત અફવાની જેમ જોડી દેવાઈ છે. આઈબીએમનાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટરમાં ૬૪૦ કેબી મેમરીની મર્યાદા રખાઈ તેના કારણે કમ્પ્યૂટર ઉદ્યોગે જે તકલીફો વેઠવી પડી તેનો તમને અંદાજ છે ખરો ? હકીકત તો એ છે કે આઈબીએમ તો ૫૧૨ કેબી મેમરી જ રાખવા માગતું હતું પણ અમે આગ્રહ કરી કરીને ૬૪૦ કેબી મેમરી કરાવી. મારા નામે જે ચડાવી દેવાયું છે તે મેં કદી કહ્યું જ નથી. ઉલટાની મેં તો તેનાથી સાવ વિપરીત વાત કરી હતી.

બ્લુમબર્ગ બિઝનેસ ન્યુઝમાં કરેલી કમેન્ટ, ૧૯૯૬

હું જો એવી વ્યક્તિ હોત કે જે માત્ર ને માત્ર જીતવા જ માંગતી હોત તો હું બીજા કોઈ ક્ષેત્રમાં બહુ પહેલાં જતો રહ્યો હોત. મેં મારા જીવનમાં કોઈ ચોક્કસ લક્ષ્ય હાંસલ કરવાનું નક્કી કર્યું હોત તો તમને નથી લાગતું કે મેં બહુ વર્ષો પહેલાં એ લક્ષ્ય હાંસલ કરી લીધું હોત?

પ્લેબોય મૅગેઝિનને આપેલા ઇન્ટરવ્યૂમાં કરેલી કમેન્ટ, ૧૯૯૬

હું ઇચ્છું છું કે હું વધારે ને વધારે કોડ લખું, નવાં સૉફ્ટવેર બનાવું. પણ હું અરાજકતા પેદા કરી દઉં છું. મારી કંપની મેં બનાવેલા કોડને પ્રોડક્ટમાં સમાવી બહાર નથી મોકલતી. છેલ્લાં આઠ વર્ષથી મારા બનાવેલા સૉફ્ટવેર કોઈ પ્રોડક્ટમાં ગયા નથી. અને હવે હું કહું છું કે હું ઑફિસમાં આવીશ અને આ વીકએન્ડમાં સૉફ્ટવેર કોડ લખીશ ત્યારે એ લોકો ખરેખર મારી વાત પર પહેલાં કરતા હતા તેમ વિશ્વાસ પણ નથી કરતા.

સાન ડીયેગોમાં પ્રવચન દરમિયાન કરેલી કમેન્ટ, સપ્ટેમ્બર ૧૯૯૭

અત્યારે જે કંઈ બની રહ્યું છે તેને પ્રિન્ટિંગ પ્રેસ અથવા ટેલીફોન અથવા રેડિયોના આગમન પહેલાંની સ્થિતિ સાથે સરખાવી શકાય. એમ કહેવામાં કશું ખોટું નથી. અને કમ્યુનિકેશનનાં આ ઉપકરણોની અસર સનાતન છે. આ ઉપકરણોએ દુનિયાને બહુ નાની બનાવી દીધી છે. તેમણે વિજ્ઞાનને વધારે અસરકારક રીતે કામ કરતું કરી દીધું. તેના કારણે રાજકારણ નવી જ રીતે કામ કરતું થઈ ગયું. લોકોને જે રીતે શિક્ષણ અપાતું હતું તેના પર તેની બહુ ઓછી અસર થઈ પણ લોકો આશાવાદી હતાં જ કે આ ઉપકરણોના કારણે બહુ મોટું પરિવર્તન આવશે. હવે ઇન્ટરનેટ જોડાણ ધરાવતાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આ બધાં ઉપકરણો કરતાં ઘણી બધી રીતે અનેકગણાં શકિતશાળી છે.

હાર્વર્ડ કોન્ફરન્સ ઓન ઇન્ટરનેટ સોસાયટી, કેમ્બ્રિજ ખાતે કરેલું પ્રવચન, મે ૧૯૯૬

 પર્સનલ કમ્પ્યૂટર અને ઇન્ટરનેટ જીવન જીવવા માટે પાયાની બાબતો રહેવાની છે.

અત્યારે ભલે એવી પરિસ્થિતિ ના હોય પણ સમય જતાં એવું થઈ જ જશે. જે રીતે કારની બાબતમાં બન્યું છે તે જ રીતે.

વિન્ડોઝ ૯૮ લોંચ કરતી વખતે કરેલી કમેન્ટ, સાન ફ્રાન્સિસ્કો, જૂન ૧૯૯૮

તમને ખબર છે કે મોટા ભાગના લોકો તેમની મોટા ભાગની સંપત્તિ તેમનાં સંતાનોને આપી જવા ઈચ્છતાં હોય છે. અને કાયદેસર રીતે આ એકદમ યોગ્ય વિકલ્પ કે પસંદગી પણ છે. મારા કિસ્સામાં હું વિચારું છું કે મારી સંપત્તિમાંથી મોટો હિસ્સો મહત્ત્વનાં હોય તેવાં કામો માટે વપરાય તે સમાજ માટે અને મારાં સંતાનો માટે પણ વધારે સારું છે. હું નસીબદાર છું કે મારી પાસે આ તબક્કે સારી એવી સંપત્તિ છે. આ સંપત્તિ ટેક્નોલોજી, શિક્ષણ, મેડિકલ રીસર્ચ, સામાજિક સેવા અને બીજાં આવાં ઘણાં કામોમાં વપરાય તે સારું છે.

ચાર્લી રોઝને આપેલા ઈન્ટરવ્યૂમાં કરેલી કમેન્ટ, માર્ચ ૧૯૯૮

આ દેશમાં તમે સફળ થાઓ એટલે તમને જે વિશેષાધિકારો મળે છે તેમાં એક વિશેષાધિકાર એ છે કે સરકાર તમારા પર નજર રાખતી થઈ જાય. એ બરાબર પણ છે. આપણે ત્યાં સૉફ્ટવેર ઈન્ડસ્ટ્રી એકદમ સેક્સી ઈન્ડસ્ટ્રી છે. બધાંને તરત તેમાં રસ પડવા માંડે. હું એક સવાલ પૂછું છું કે જો તમે કાયદા વિભાગમાં કામ કરતા હો તો શેની તપાસ કરશો, બ્રેડની કે સૉફ્ટવેરની? અમારે કાયદા વિભાગ સાથે જે વિવાદ છે તે એ વાતનો છે કે અમારે અમારી પ્રોડક્ટ્સને એક પેકેજમાં આપવી જરૂરી છે કે નહીં. જેમ કે આપણે એક ફીચરને લઈએ. પહેલાં તે ઑપરેટિંગ સીસ્ટમથી અલગ મળતું હતું. બ્રાઉસર કે પછી ગ્રાફિકલ ઈન્ટરફેસ કે પછી અમે જે બનાવ્યાં છે તેમાંથી એક પણ ફીચરની આ વાત છે. પછી અમે તેને ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ સાથે જોડી દીધું કે જેથી ગ્રાહકે બહાર ના જવું પડે અને આ બધી ચીજો અલગ અલગ ના ખરીદવી પડે. તેમની પાસે એક એવી પ્રોડક્ટ હશે કે જે એકદમ સરળ યુઝર ઈન્ટરફેસ સર્જે છે. વિન્ડોઝ ૯૮ દ્વારા અમે કશું

બદલ્યું નથી પણ આ બધું એક સાથે આપ્યું છે. સૌથી ખરાબ બાબત એ છે કે એ લોકો હવે અમને કહે છે કે અમારે અલગ અલગ પ્રોડક્ટ બનાવવી અને સાથે સાથે સામાન્ય પ્રોડક્ટ બનાવવી. આ સૌથી ખરાબ બાબત છે. અમે એવું કરીએ તો પીછેહઠ થવા માંડે અને એટલા માટે જ અમે એવું થવા નહીં દઈએ.

સ્ટેનફોર્ડ યુનિવર્સિટીમાં કરેલું પ્રવચન, ૨૭ જાન્યુઆરી, ૧૯૯૮

મેં જ્યારે પહેલી વાર સમાજસેવા અને દાન કરવા વિશે વિચારવાનું શરૂ કર્યું ત્યારે મેં પાછા વળીને જોયું અને ઇતિહાસમાં કેટલાંક સામાજિક સંગઠનોએ કઈ રીતે કામ કર્યું છે તેનો અભ્યાસ કર્યો. સાથે સાથે એ પણ વિચાર્યું કે કઈ બાબતો ખરેખર ફરક પાડી શકે છે અને કઈ બાબતોની એકદમ નાટ્યાત્મક અસર પડી શકે છે. અને હું જે પહેલી બાબત તરફ આકર્ષાયો તે હતી વસતીવધારાનો મુદ્દો. જો દરેક પરિવારને તેને કેટલાં સંતાનો હોવાં જોઈએ તે અંગે માહિતગાર કરાય અને તે લક્ષ્ય પ્રમાણે કામ કરાય તો વસતીવધારાનો દર અત્યારે છે તેના કરતાં ચોક્કસ ઘટી જાય. અને તેની એ પછીની અસર એ પડે કે શિક્ષણ, પર્યાવરણ, સારા જીવન માટે જરૂરી દરેક પરિબળ માટે વધારે સ્રોત ઉપલબ્ધ કરાવી શકાય. પરિણામે બહુ મોટો ફાયદો થઈ શકે.

ડિજિટલ ડિવિડન્ડ કોન્ફરન્સ, સીએટલ, ઑક્ટોબર ૨૦૦૦

જ્યાં સુધી આપણે દરેક બાળકને શિક્ષણ ના આપી શકીએ, જ્યાં સુધી દરેક શહેરના ખૂણેખૂણાની સફાઈ ના કરી શકીએ ત્યાં સુધી આપણી પાસે કરવા જેવાં કામોની કદી ખોટ રહેવાની નથી.

પ્લેબોયને ઇન્ટરવ્યૂ, ૧૯૯૪

વિન્ડોઝ એક્સપી લૉંચ સાથે સમગ્ર પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ઇન્ડસ્ટ્રી એક મંચ પર આવી

ગઈ છે. વિન્ડોઝ એક્સપી અત્યાર સુધીમાં આપણે બનાવેલી ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ્સમાં સૌથી ઝડપી, સૌથી શક્તિશાળી, સૌથી ભરોસોપાત્ર સીસ્ટમ છે. અમે આ નવી પ્રોડક્ટના વિકાસ પાછળ અબજો ડૉલર પાણીની જેમ વહાવ્યા છે. આ સીસ્ટમ અમને અમારા ગ્રાહકો પાસેથી મળેલા ફીડબેક પર આધારિત છે, પર્સનલ કમ્પ્યૂટર જે કંઈ નવાં કામ કરી શકવા માટે સક્ષમ છે તેના વિઝન પર આધારિત છે. જોકે તેમાં નવી સીક્યોરિટી મહત્ત્વની છે. પ્રાઈવસી કંટ્રોલ મહત્ત્વનો છે. આ સીસ્ટમમાં પાયાની બાબત રીયલ ટાઇમ કનેક્શન માટે મેસેજિંગ છે. એક નવો જ પર્સનલ ડિજિટલ અનુભવ થશે. આપણે પાછા વળીને જોઈશું અને કહીશું કે આ કોમન સેન્સની વાત હતી છતાં કેમ પહેલાં ના થઈ. ઑફિસ એક્સપી સાથે મળીને વિન્ડોઝ એક્સપી બિઝનેસ માટે નવાં જ ધારાધોરણ સ્થાપિત કરશે.

વિન્ડોઝ એક્સપી લોંચ કરતી વખતે કરેલી કમેન્ટ, ઑક્ટોબર ૨૦૦૧, ન્યુયોર્ક

પૌલ એલન અને મેં ૩૦ વર્ષ પહેલાં જ્યારે માઇક્રોસૉફ્ટ કંપની શરૂ કરી ત્યારે અમે બંને સૉફ્ટવેર વિશે બહુ ઊંચાં સપનાં જોતા હતા. સૉફ્ટવેરની વિશ્વ પર પડનારી અસરનાં અમે સપનાં જોતા હતા. દરેક ડેસ્ક પર અને દરેક ઘરમાં કમ્પ્યૂટર હોવાં જોઈએ તેવી વાતો અમે કરતા. આજે ખરેખર આશ્ચર્ય થાય છે કે એ સપનામાંથી મોટા ભાગની વાતો વાસ્તવિકતામાં ફેરવાઈ ગઈ છે અને સંખ્યાબંધ લોકોના જીવનને સ્પર્શે છે. અમારા એ મૌલિક વિચારોમાંથી એક અસામાન્ય અને કલ્પનાતિત કંપની સર્જાશે તેવી મેં કદી કલ્પના પણ નહોતી કરી.

વૉશિંગ્ટનમાં માઈક્રોસૉફ્ટમાં પોતે પાર્ટટાઈમ કામ કરશે
તેવી જાહેરાત કરતી વખતે કરેલું નિવેદન, જૂન, ૨૦૦૬

મારે મારા જીવનમાં બનેલી કોઈ શ્રેષ્ઠ બાબત વિશે કહેવાનું હોય તો હું કહીશ કે હું

આ સૉફ્ટવેર ક્રાંતિ સાથે જોડાયો તે તથા તેમાંથી જે કંઈ નિપજ્યું તે બાબત શ્રેષ્ઠ હતી. કારણ કે તમે આજે સમગ્ર વિશ્વમાં ગમે ત્યાં જાઓ, ગમે તે સ્કૂલમાં જાઓ અને જોશો કે ત્યાં કમ્પ્યૂટરનો ઉપયોગ થઈ રહ્યો છે. તમે હૉસ્પિટલોમાં જશો અને જોશો કે ત્યાં પણ કમ્પ્યૂટરોનો ઉપયોગ થઈ રહ્યો છે. અને તમે જોશો કે કમ્પ્યૂટર્સ કઈ રીતે શાંતિપૂર્ણ જીવન તરફ દોરી જાય તેવી માહિતીને લોકો સુધી પહોંચાડે છે.

સ્ટેનફોર્ડ યુનિવર્સિટી, એપ્રિલ ૨૦૦૨

આપણે એક ઐતહાસિક યુગમાં જીવી રહ્યા છીએ. જો આપણે એકવીસમી સદીના શરૂઆતના દાયકાઓમાં એવા રસ્તા શોધી શકીએ કે જે ગરીબોની જરૂરિયાત પૂરી કરવાની સાથે સાથે કંપનીઓનો નફો વધારે અને તેમને મજબૂત બનાવે તો તેનો અર્થ એ કે આપણે વિશ્વમાંથી ગરીબી ઓછી કરવાનો એક મજબૂત માર્ગ શોધી કાઢ્યો છે. આ કામ કદી પૂરું થવાનું નથી. પણ આ પડકારનો જવાબ આપવા માટેના ઝનૂનપૂર્વકના પ્રયત્નોથી દુનિયામાં પરિવર્તન ચોક્કસ આવશે. આ પરિવર્તનનો એક હિસ્સો બનવાના વિચારથી જ હું રોમાંચિત છું.

વર્લ્ડ ઈકોનોમિક ફોરમ, દાવોસ, સ્વિત્ઝર્લેન્ડ, જાન્યુઆરી ૨૦૦૮

જ્યારે પણ નવી ટેક્નોલોજીઓ ઓ છે ત્યારે તેનો ઉપયોગ કેવી રીતે થશે તેવી માતાપિતાઓની ચિંતા એકદમ વ્યાજબી હોય છે. અને ઈન્ટરનેટ આ યાદીમાં સૌથી ટોચ પર હશે તેમાં કોઈ શક નથી. તમે જાણતા જ હશો કે મારી સૌથી મોટી દીકરી ૧૧ વર્ષની છે તેથી અમે હજુ એ કપરા સમયમાં આવ્યાં નથી કે જ્યાં મોટા ભાગનો સમય ઈન્સ્ટન્ટ મેસેજ મોકલવામાં કે ફેસબુક એકાઉન્ટમાં વેડફાય છે. પણ મને ખાતરી છે કે ભવિષ્યમાં એ સમય આવવાનો જ છે. અમે અમારા ઘરમાં તમામ કમ્પ્યૂટર એકદમ ખુલ્લી જગામાં રાખ્યાં છે. તેથી અમારાં સંતાનો કમ્પ્યૂટર પર કંઈ પણ કરતાં હોય ત્યારે તેમને ખબર હોય જ કે અમે ગમે ત્યારે ત્યાં આવી ચડીશું. આ રીતે અમે અમારાં બાળકો

પર કોઈ આકરાં નિયંત્રણો લાદવામાંથી બચી જઈએ છીએ. પછી તે નિયંત્રણ સમયને લગતાં હોય કે બીજી કોઈ ચોક્કસ બાબતને લગતાં હોય. અમે ઘરનાં બધાં લોકો કમ્પ્યૂટર પર શું થઈ રહ્યું છે તે જાણી શકીએ છીએ અને તેના પર ચર્ચા પણ કરી શકીએ છીએ.

યુ.એસ. કોંગ્રેસમાં કરલું પ્રવચન, માર્ચ ૨૦૦૮

પ્રોગ્રામર તરીકે તૈયાર થવાનો શ્રેષ્ઠ રસ્તો એ છે કે તમે નવા પ્રોગ્રામ બનાવતા રહો. અને બીજા લોકોએ જે મહાન પ્રોગ્રામ બનાવ્યા છે તેનો અભ્યાસ કર્યો. મારા કિસ્સામાં હું કમ્પ્યૂટર સાયન્સ સેન્ટરમાં ગાર્બેજ કેન્સ પાસે જતો અને તેમાંથી તેમની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમનાં લિસ્ટિંગ શોધી કાઢતો.

તમારામાં બીજા લોકોએ લખ્યા હોય તે કોડ વાંચવાની ઈચ્છા હોવી જોઈએ અને પછી તમારે તમારા કોડ લખવા જોઈએ. તે પછી બીજા લોકોને તમે લખેલા કોડ, બનાવેલા પ્રોગ્રામનું મૂલ્યાંકન કરવા દો. તમે આ રીતે આવા એકદમ વિશ્વસનીય ફીડબેક આપે તેવી સીસ્ટમમાં ગોઠવાશો તો જ તમને એવા વિશ્વ કક્ષાના લોકો મળશે કે જે તમને કહી શકે કે તમે શું ખોટું કર્યું છે.....

સૌથી શ્રેષ્ઠ સૉફ્ટવેર એ છે કે જેમાં તેનો ઉપયોગ કરનાર વ્યક્તિને આ પ્રોગ્રામ કઈ રીતે કામ કરશે તેની સંપૂર્ણ સમજ હોય. આ કક્ષાએ પહોંચવા માટે તમારે પ્રોગ્રામને ખરેખર પ્રેમ કરવો પડે અને તેને એકદમ સરળ રાખવા માટે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું પડે.

કોઈ રોગ ગરીબ દેશમાં હોય તેના કારણે તેની અવગણના થાય છે. તેની પાછળ બહુ રોકાણ નથી થતું. ઉદાહરણ તરીકે ટાલિયાપણું દૂર કરવાની દવા શોધવા માટે મેલેરિયાની દવા શોધવા માટે કરાતા રોકાણ કરતાં વધારે રોકાણ થાય છે. ટાલિયાપણું ખરેકર ભયંકર બાબત છે અને ધનિકો સાથે સંકળાયેલી છે તેથી તેને વધારે મહત્ત્વ મળે છે.

આજે આપણે સસ્તી ઉર્જા પર બહુ આધાર રાખીએ છીએ. આપણને તેની કિંમત જ



નથી કેમ કે આપણને બધી ચીજો ઘરમાં જ મળી જાય છે. ઉદ્યોગો જે રીતે વર્તે છે તે રીતે જ આપણે વર્તીએ છીએ.

પરીક્ષામાં હું કેટલાક વિષયોમાં નપાસ થયો હતો જ્યારે મારો મિત્ર બધા વિષયોમાં પાસ થઈ ગયો હતો. આજે મારો એ મિત્ર માઈક્રોસૉફ્ટમાં ઍન્જિનિયર છે અને હું માઈક્રોસૉફ્ટનો માલિક છું.

શરૂઆતથી જ અમારી સફળતાનો આધાર સહકાર અને ભાગીદારી પર જ રહ્યો છે.

બિઝનેસ જગતમાં પ્રવેશવાનો આ સૌથી શ્રેષ્ઠ સમય છે કેમ કે વિશ્વમાં હવે પછીનાં ૧૦ વર્ષમાં છેલ્લાં ૫૦ વર્ષમાં નહોતો બદલાયો એ રીતે બિઝનેસ બદલાવાનો છે.

તમારી કંપનીને તમારા હરીફોથી જુદી જ તરી આવે તે પ્રકારની બનાવવાનો સૌથી અર્થપૂર્ણ રસ્તો અને તમારા તથા ટોળા વચ્ચે અંતર વધારવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ માહિતી સાથે કોઈએ ના કર્યું હોય તેવું કામ કરવાનો છે. તમે કઈ રીતે માહિતી એકઠી કરો છો, તેનું સંચાલન કરો છો અને તેનો ઉપયોગ કરો છો તેના આધારે નક્કી થાય છે કે તમે જીતશો કે હારશો.

તમારી પાસે ગમે તેટલી સારી માહિતી હોય તોપણ ખરાબ વ્યૂહરચના હશે તો તે નિષ્ફળ જ જશે. એ જ રીતે ખરાબ અમલ ગમે તેવી સારી વ્યૂહરચનાને પણ નિષ્ફળ બનાવી દેશે. જો તમે સારાં કામ પણ ખરાબ રીતે કરશો તો તમે બિઝનેસમાંથી ફેંકાઈ જશો.

માહિતીનો પ્રવાહ જ તમારી કંપનીની જીવાદોરી છે કેમ કે તે તમને તમારી કંપનીમાં કામ કરતા લોકોમાંથી શ્રેષ્ઠ બાબતો બહાર લાવવામાં અને તમારા ગ્રાહકો પાસેથી નવું શીખવા માટે સક્ષમ બનાવે છે.

માહિતીને આધારે થતું કામ એ વિચારીને કરાયેલું કામ છે.

સારી માહિતી સેલ્સ મેનેજરની ભૂમિકાને વિસ્તારી શકે છે. તે તેમને મોટા સોદા કરનારા લોકોમાંથી બિઝનેસ મેનેજરો બનાવી શકે છે.

બિઝનેસ સાથે સંકળાયેલા લોકોએ એ વાત મગજમાંથી કાઢી નાંખવાની જરૂર છે કે માહિતી મેળવવી એ બહુ અઘરું કામ છે.

યોગ્ય માહિતી અને યોગ્ય લોકોનો સમન્વય કરવાથી કંપનીની વ્યૂહાત્મક બિઝનેસ તકો પર કામ કરવાની અને તેનો વિકાસ કરવાની કંપનીની ક્ષમતા નાટ્યાત્મક રીતે વધી જાય છે.

કોઈ પણ કામ જાતે કરવાના અભિગમથી કર્મચારીઓના સંચાલનમાં જરૂરી ૯૦ ટકા બાબતોને આવરી લઈ શકાય છે.

ગ્રાહકોની સેવા એ દરેક બિઝનેસમાં પાયાની મૂલ્યવર્ધિત (વેલ્યુ એડેડ)કામગીરી બની જશે.

પરિવર્તનની ઝડપ અને ગ્રાહકો પર વ્યક્તિગત રીતે વધારે ધ્યાન આપવાની જરૂરિયાતના કારણે કંપનીઓએ આંતરિક રીતે ડિજિટલ પ્રક્રિયાને અપનાવવી જ પડશે.

ઈન્ટરનેટ આદાનપ્રદાનના ખર્ચને ઘટાડી દેશે તેથી વચેટિયાઓ ગાયબ થઈ જશે અથવા તો પોતાનું મૂલ્ય વધે તે રીતે નવું કંઈક લઈ આવશે.

એકદમ નીચા ભાવો રાખવાથી બહુ થોડી કંપનીઓ સફળ થઈ શકશે અને આ સંજોગોમાં મોટા ભાગની કંપનીઓએ ગ્રાહકોની સેવા સહિતની વ્યૂહરચનાઓ અપનાવવી પડશે.

રી-એન્જિનિયરિંગ એટલે કે પુનર્નિર્માણનો મહત્ત્વનો સિદ્ધાંત એ છે કે કંપનીઓએ પોતાની મૂળભૂત ક્ષમતા અને બધું જ બહાર આઉટસોર્સિંગ કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું પડશે.

શ્રેષ્ઠ લોકોને નોકરીએ રાખવાની સ્પર્ધા આગામી દિવસોમાં વધશે અને જે કંપનીઓ પોતાના કર્મચારીઓને વધારાની સવલતો તથા કામની બાબતમાં અનુકૂળતા કરી આપશે તે કંપનીઓ બીજી બધી કંપનીઓ કરતાં આગળ નીકળી જશે.

ગ્રાહકોને નીચી કિંમતમાં ઊંચી ગુણવત્તા જોઈએ અને તે પણ અત્યારે જ જોઈએ.

મોટા ભાગે તો ઝડપનો મુદ્દો ટૅક્નિકને લગતો નથી હોતો પણ માહોલને લગતો હોય છે. દરેક વ્યક્તિ એ બાબત સાથે સહમત થશે કે દરેક વ્યક્તિ શક્ય તેટલી ઝડપે દોડે તેના પર કંપનીના અસ્તિત્વનો આધાર હોય છે.

કોઈ પણ કંપની કટોકટીના સમયમાં કઈ રીતે વર્તે છે તેના આધારે તેની કોર્પોરેટ ક્ષમતાનું માપ નીકળતું હોય છે.

કોઈ પણ કંપનીની પહેલાંથી નિર્ધારિત ના હોય તેવી ઘટના સામે પ્રતિભાવ આપવાની ક્ષમતા તેની સ્પર્ધામાં ટકવાની ક્ષમતાનો પ્રાથમિક સંકેત આપે છે.

વ્યૂહાત્મક રીતે કંપનીના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ)નું સૌથી મોટું કામ ખરાબ સમાચારો જોવાનું અને કંપનીને તેનો પ્રતિકાર કરવા માટે સંગઠિત કરવાનું છે. કર્મચારીઓને સારી બાબતોની સાથે સાથે ખરાબ બાબતોની ચર્ચા કરવા માટે પણ પ્રોત્સાહન આપવું જોઈએ.

નિષ્ફળતા છતાં વળતર આપવા જેવું લાગે તેને જ પ્રયોગ કહેવાય.

આગામી ત્રણ વર્ષમાં જ મારી કંપની જે કોઈ પ્રોડક્ટ બનાવે છે તે બધી જ નકામી થઈ જશે. સવાલ એ છે કે તેમને મારી કંપની નકામી બનાવે છે કે પછી બીજું કોઈ બનાવે છે.

ક્યારેક માને લાગે છે કે મારું ચીફ એક્ઝિક્યુટિવ ઑફિસર(સીઈઓ) તરીકે સૌથી મહત્ત્વનું કામ ખરાબ સમાચારો સાંભળવાનું છે. જો તમે ખરાબ સમાચારો પર કોઈ કાર્યવાહી નહીં કરો તો તમારા માણસો ધીરે-ધીરે ખરાબ સમાચારો લાવવાનું બંધ કરશે અને આ જ બાબત તમારા પતનની શરૂઆત હશે.

તમારે સૌથી વધારે સુધારાની ક્યાં જરૂર છે તે જાણવું હોય તો ખરાબ સમાચારોને ગળે લગાડતાં શીખો.

તમારા સૌથી નારાજ ગ્રાહકો જ તમારા માટે માહિતીનો અને શીખવાનો સૌથી મોટો સ્રોત છે.

બિઝનેસનો પાયાનો સિદ્ધાંત જ એ છે કે તમારા નંબર કેટલા છે તે જાણો.

કોઈ ચોક્કસ ઉદ્દેશ સાથેની વ્યક્તિ જે રીતે ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે તે જ પ્રકારના ઉદ્દેશ માટે એકતા સાથે વર્તવાની અને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાની ક્ષમતા ટીમોમાં પણ હોવી જોઈએ.

મોટી જીત મેળવવી હોય તો કેટલીક વાર મોટાં જોખમો પણ ઉઠાવવાં પડે.

બિઝનેસ અને લશ્કર બંનેમાં જે સૌથી ઓછા સમયમાં બધું એકત્ર કરે અને સૌથી ઓછો સમય એક સ્થળે રહે તે જ જીતે છે.

દરેક કંપની ઊભરી રહેલા ડિજિટલ પ્રવાહોની આગેવાની લેવી કે તેને અનુસરવું તેની પસંદગી કરી શકે.

હું વિશ્વમાં સૌથી ધનવાન માણસ છું એ વાતનો મને અફસોસ છે કેમ કે તેના કારણે મારે વણજોઈતી પ્રસિદ્ધિના ભોગ બનવું પડે છે.

મૂડીવાદ એ અદ્ભુત ચીજ છે કે જે લોકોને પ્રેરણા આપે છે, તેમને ઉત્સાહિત કરે છે. મૂડીવાદના કારણે જ અદ્ભુત ચીજોની શોધ શક્ય બને છે. પણ વ્યાપક રીતે જોઈએ તો વિશ્વમાં જે પણ મોટા રોગો છે તેના મામલે મૂડીવાદે આપણને હતોત્સાહ કરી નાંખ્યા છે.

મને લાગે છે કે જો તમે લોકોને સમસ્યા વિશે કહો અને પછી તેનો ઉકેલ પણ બતાવો તો લોકો કામ કરવા માટે આગળ વધશે.

 મારી પાસે અત્યારે ૧૦૦ અબજ ડૉલર છે. હું રોજના ૩૦ લાખ ડૉલર લેખે હવે

પછીનાં ૧૦૦ વર્ષ સુધી ખર્ચ કરું તો આટલી રકમ ખૂટે પણ એ શક્ય છે તે તમને લાગે છે ? એ માટે પણ મારે બીજી કોઈ કમાણી ના થાય એ જોવું પડે.

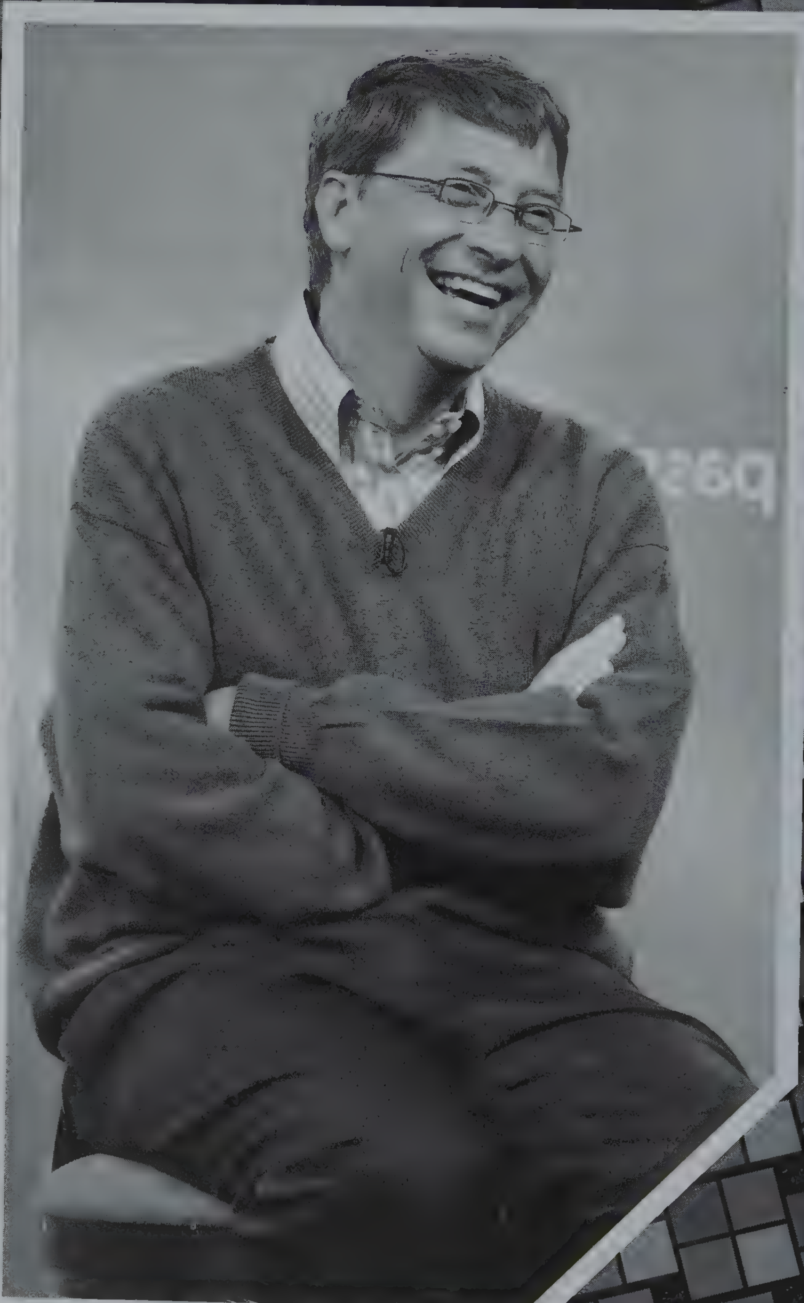
પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સ આપણે સર્જેલું સૌથી શક્તિશાળી ઉપકરણ છે તેમ કહેવામાં જરાય અતિશયોક્તિ નથી એવું મને લાગે છે. પર્સનલ કમ્પ્યૂટર કમ્યુનિકેશનનું ઉપકરણ છે, સર્જનાત્મકતાનું ઉપકરણ છે, અને તેનો ઉપયોગ કરનારા તેને પોતે ઇચ્છે તેવો આકાર આપી શકે છે.

સફળતા એ ખરાબ શિક્ષક છે. સફળતા હોંશિયાર લોકોને એવું વિચારતા કરી દે છે કે તેઓ કદી હારી જ ના શકે.

જેમને મૂડીવાદ નથી ગમતો એવા લોકો છે અને જેમને પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સ નથી ગમતાં તેવા લોકો પણ છે. પણ એવી એક વ્યક્તિ નહીં મળે કે જેને પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ગમતાં હોય પણ માઇક્રોસૉફ્ટ ના ગમતી હોય.

મને મારું કામ ગમે છે કેમ કે તેમાં શીખવાનું મળે છે. જે લોકો કંઈક નવું કરવા માગે છે તેવા હોંશિયાર લોકોની આસપાસ રહેવું મને ગમે છે. જો લોકો ખરેખર પ્રયત્ન કરે તો જેની ખરેખર અસર પડે તેવી શોધ કરી શકાય છે તે વાત પણ મને ગમે છે.

જો તમે લોકોને સરંજામ આપશો અને લોકો તેમની કુદરતી ક્ષમતાનો તથા ઉત્સુકતાનો ઉપયોગ કરશે તો તમે અપેક્ષા રાખી હશે તેના કરતાં વધારે સારી રીતે કામ કરીને એ લોકો તમને મોટું આશ્ચર્ય આપશે.



તમને એવા ગ્રાહકોના અભિપ્રાયો મળવા જરૂરી છે કે જે કહી શકે કે તમે જે કંઈ કર્યું તે વધારે સારું થઈ શક્યું હોત.

જે લોકો પરિવર્તનનો પ્રતિકાર કરે છે તેમનો ટેક્નોલોજીના કારણે ઉપલબધ વધારે સારા વિકલ્પો જોઈ શકનારા લોકો સામે પરાજય થાય છે. અને આવા લોકોની સંખ્યા સતત વધતી જ જાય છે.

તમારે નાની નાની ટીમોને મોટાં હથિયારો આપવાં પડે. સારા લોકોને પસંદ કરો, નાની નાની ટીમો બનાવો અને તેમને મોટાં હથિયારો આપો કે જેથી એ લોકો જે કંઈ કરે છે તેને વધારે સારી રીતે કરી શકે.

ડીએનએ કમ્પ્યૂટર પ્રોગ્રામ જેવા જ છે પણ અત્યાર સુધીમાં બનાવાયેલા કોઈ પણ સૉફ્ટવેર કરતાં તે બહુ આગળ છે.

અમે યુવાન હતા પણ અમને સારી સલાહ મળી, અમારી પાસે સારા વિચારો હતા અને અમારી પાસે પુષ્કળ ઉત્સાહ હતો.

પ્રતિકૂળતાઓ તરફ સારી રીતે વર્તો. શક્ય છે કે તમે પણ કોઈ પ્રતિકૂળતા માટે કામ કરો.

સફળતાની ઊજવણી કરવામાં કશું ખોટું નથી પણ નિષ્ફળતાના બોધ પાઠને છુપાવી રાખવા વધારે મહત્ત્વપૂર્ણ છે.

જો કોઈ બાબતને તમે સારી રીતે ના કરી શકો તો કમ સે કમ તે સારી લાગે તેવી તો કરો જ.

જે સંવાદ વધારે તેવા ઉપકરણની લોકો એકબીજા પાસેથી શીખે તેના પર બહુ મોટી અસર પડે છે તે વાતમાં હું માનું છું. અને તેની મદદથી જ લોકો પોતે ઇચ્છે તેવી આઝાદી મેળવી શકતા હોય છે.

આપણે હવે પછીની સદી તરફ મીટ માંડીશું તો સમજાશે કે જે લોકો બીજાંને શક્તિશાળી બનાવે છે એ લોકો જ નેતા હશે.

જો તમને લાગતું હોય કે તમારા શિક્ષક બહુ કડક છે તો બોસનો સામનો કરવાની રાહ જુઓ. તેની પાસે નિશ્ચિત સમયમર્યાદા જેવું જ કંઈ નહીં હોય.

સમય પસાર કરવાની રીતે માત્ર ધર્મથી કામ નથી ચાલતું. વાસ્તવમાં રવિવારે સવારે હું બીજું ઘણું કરી શકું છું.

માઇક્રોસૉફ્ટમાં ઘણા તેજસ્વી અને અદ્ભુત વિચારો અમલી બનેલા જોવા મળે છે.

બહાર છાપ એવી છે કે આ બધા વિચારો ઉપલા સ્તરથી આવે છે પણ મારે કહેવું જોઈએ કે આ માન્યતા સાચી નથી.

બિઝનેસમાં વપરાયેલી કોઈ પણ ટેક્નોલોજીનો પહેલો સિદ્ધાંત એ છે કે કોઈ પણ કાર્યક્ષમ કામગીરીમાં વપરાયેલી ટેક્નોલોજી કાર્યક્ષમતાને મોટી કરીને બતાવે. બીજો સિદ્ધાંત એ છે કે કોઈ પણ કાર્યક્ષમ કામગીરીમાં વપરાયેલી ટેક્નોલોજી તેની બિનકાર્યક્ષમતાને પણ મોટી કરીને બતાવે.

હું નાનો હતો ત્યારે બહુ બધાં સપનાં જોતો હતો. અને મને લાગે છે કે તેનું કારણ એ હતું કે મને ઘણું બધું વાંચવાની તક મળી હતી.

તમારા જીવનમાં એક જ સમયે એવું બનતું હોય છે કે તમે એક મીટિંગમાં નાણાં કમાવા પ્રયત્ન કરો અને પછી બીજી મીટિંગમાં એ જ નાણાં આપી દો. મને લાગતું કે આ બાબત બહુ ગૂંચવાડાભરી છે.

જિંદગી એકદમ સરળ નથી હોતી. તમારે તેની આદત પાડવી પડે.

ઇન્ફર્મેશન ટેક્નોલોજી અને બિઝનેસ ગાઢ રીતે સંકળાયેલા બની રહ્યા છે. મને નથી લાગતું કે કોઈ વ્યક્તિ બિઝનેસની વાત કરે ત્યારે ઇન્ફર્મેશન ટેક્નોલોજીની વાત

ના કરે અને એ વાત અર્થપૂર્ણ હોય. એ જ રીતે આઈટીની વાત કરે ત્યારે બિઝનેસની વાત ના કરે તો એ વાતચીત પણ અર્થપૂર્ણ ના જ હોય.

નવા ઊભરી રહેલા ન્યુક્લીયર તથા રીન્યુએબલ એનર્જી સિવાયના બાકીના વીજળી ઉત્પન્ન કરતા તમામ વિકલ્પો કાર્બન ડાયોક્સાઇડ પેદા કરે છે. તેથી વિશ્વ સ્તરે આપણે એક નવી સીસ્ટમ પેદા કરવી જરૂરી છે. આ માટે ઉર્જાના ક્ષેત્રે ચમત્કાર જરૂરી છે.

મેં મારી જિંદગીમાં કોઈ ચોક્કસ લક્ષ્ય હાંસલ કર્યા પછી કે રેખા પાર કર્યા બાદ બધુ સમેટી લેવાનું નક્કી કર્યું હોત તો તમને નથી લાગતું કે મેં મારી જિંદગીમાં એ રેખા બહુ પહેલાં પાર કરી લીધી હોત.

ટેક્નોલોજી તો એક સાધન જ છે. બાળકોને સાથે કામ કરતાં કરવા અને તેમનામાં ઉત્સાહ પ્રેરવા માટે શિક્ષક સૌથી મહત્ત્વના છે.

ટેલીવિઝન એ સાચી જિંદગી નથી. વાસ્તવિક જિંદગીમાં લોકોએ કોફી શોપ છોડવી પડે છે અને નોકરી પર જવું પડે છે.

આ બિઝનેસમાં તમને ખબર પડે કે તમે મુશ્કેલીમાં છો ત્યાં સુધીમાં તમારી જાતને બચાવવામાં બહુ મોડું થઈ ગયું હોય છે. જો તમે હંમેશાં ડરીને ભાગ્યા નાં કરતા હો તો તમે ફેંકાઈ જશો એ નક્કી છે.

જો જનરલ મોટર્સે કમ્પ્યૂટર ઇન્ડસ્ટ્રીની જેમ ટેક્નોલોજી સાથે તાલ મિલાવ્યો હોત તો આજે આપણે પ્રતિ ગેલન એટલે કે પાંચ લિટરે ૧૦૦૦ માઇલની એવરેજ આપતી ૨૫ ડૉલરની કાર ડ્રાઇવ કરતા હોત.

ઇન્ટેલક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટીને મૂકી રાખો તો તેની કિંમત એક કેળાથી વધારે નથી.

આપણે હંમેશાં પછીનાં બે વર્ષમાં આવનારા પરિવર્તનોને વધારે પડતા આંકીએ છીએ એટલે કે ઓવરએસ્ટિમેટ કરીએ છીએ જ્યારે ૧૦ વર્ષમાં આવનારાં પરિવર્તનોને ઓછા આંકીએ છીએ એટલે કે અંડરએસ્ટિમેટ કરીએ છીએ. આ કારણે તમે નિષ્ક્રિયતામાં સરી ના પડતા.

જ્યાં સુધી દરેક બાળકને અદ્‌ભુત રીતે શિક્ષણ ના મળે અને જ્યાં સુધી નાનામાં નાનું શહેર પણ સ્વચ્છ ના થાય ત્યાં સુધી કરવા જેવાં કામોની તંગી નથી પડવાની.

જિંદગી સેમેસ્ટરમાં વહેંચાયેલી નથી. તમને તેમાં સમર વેકેશન નથી મળતું અને બહુ ઓછા નોકરી આપનારા માલિકોને તમે તમારામાં પડેલી શક્તિઓને બહાર લાવી તમારી જાતને ઓળખો તેમાં મદદ કરવામાં રસ હોય છે.

લોકો હંમેશાં પરિવર્તનથી ડરે છે. જ્યારે વીજળીની શોધ થઈ ત્યારે લોકો

વીજળીથી ડરતા હતા. નહોતા ડરતા ? એકદમ સરળ રીતે કહીએ તો આ સવાલ ક્રાંતિનો છે. એ દિવસ બહુ દૂર નથી કે જ્યારે દરેક વ્યક્તિ સિલિકોન પરાક્રમ સામે માથું ઝુકાવશે અને તમે બધા જ તમારા બાયનરી ભગવાન પાસે દયાની ભીખ માંગશો.

પર્સનલ કમ્પ્યૂટર શું હોવું જોઈએ તે વિશે જે મૂળ સ્વપ્ન જોવામાં આવ્યું હતું તેની નજીક પણ હજુ આપણે નથી પહોંચ્યા.

મારે કહેવું જોઈએ કે સલામતી એ અમારી પહેલી પ્રાયોરિટી છે. કારણ કે પોતાની જિંદગીનું આયોજન કરવું, લોકો સાથે સંપર્કમાં રહેવું, સર્જનાત્મક બનવું વગેરે જેવી જે પણ બાબતો તમે કમ્પ્યૂટર સાથે કરી શકો છો તે તમામ બાબતોમાં સલામતીને લગતા જે કોઈ સવાલો છે તેનો અમે ઉકેલ નહીં લાવીએ તો લોકો તેનાથી દૂર થવા માંડશે.

આખી દુનિયામાં લોકો વિન્ડોઝને પ્રેમ કરે છે.

મને અફસોસ છે કે અમે વૉશિંગ્ટનમાં અમારી હાજરી ના રાખી. અમે અમારાં શરૂઆતનાં ૧૬ વર્ષ તેના વિના જ ચલાવ્યું. મેં કદી વૉશિંગ્ટનની રાજકીય મુલાકાત લીધી નહોતી કે અમારો કોઈ માણસ ત્યાં નહોતો. વૉશિંગ્ટન અમારા રડાર સ્ક્રીનમાં કદી નહોતું. અમે માત્ર મહાન સૉફ્ટવેર બનાવવામાં વ્યસ્ત હતા.

ઈ-મેલનો ઉપયોગ કરનારા દરેક વ્યક્તિની જેમ મને પણ રોજ ટનબંધ સ્પામ મળે છે. તેમાંના મોટા ભાગના દેવામુક્ત થવામાં મદદ કરવાની કે ઝડપથી ધનવાન થવાની ઑફરો કરતા હોય છે. જો આ સ્પામ આટલા રોમાંચક ના હોય તો હાસ્યાસ્પદ બની જાય.

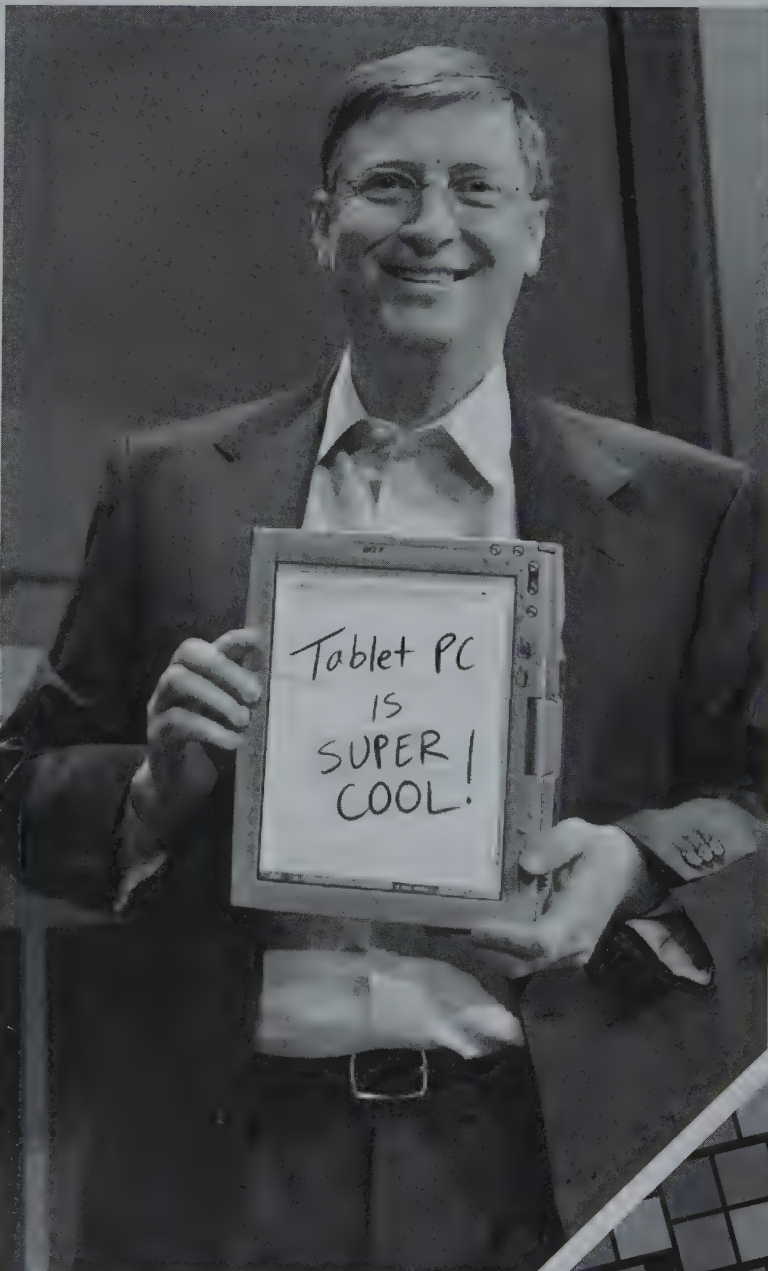
જ્યારે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર લોંચ થયાં ત્યારે લોકોને ખબર હતી કે તે મહત્ત્વનાં છે.

તમારે હોમવર્ક કરવું હોય, તમારું ટેક્સ રીટર્ન ભરવું હોય કે પછી પ્રવાસે જવા માટે ક્યા વિકલ્પો ઉપલબ્ધ છે તે જોવું હોય ત્યારે હંમેશાં ફુલસાઈઝ સ્ક્રીન જ જોઈએ.

અમે અમારો અભિગમ બદલવા પાછળ બહુ પૈસાનું પાણી કર્યું છે.

માઈક્રોસૉફ્ટ એટલે માત્ર નાણાંની ઘેલછા અને લોભ એ માન્યતા ખોટી છે. માઈક્રોસૉફ્ટની અસલી ઓળખ નવું નવું શોધવું અને એકદમ ન્યાયી રીતે વર્તવું એ છે.

ગુગલ હોય, એપલ હોય કે પછી ફ્રી સૉફ્ટવેર હોય, અમને ખરેખર અદ્ભુત હરીફો મળ્યા છે અને આ હરીફો અમને સતત જાગ્રત રાખે છે, સતત સતર્ક રાખે છે.


Tablet PC
is
SUPER
COOL!

વિન્ડોઝ શું છે તે ખરેખર કોણ નક્કી કરશે ? વિન્ડોઝ ખરીદનારો ગ્રાહક જ. તેના સિવાય બીજું કોઈ નહીં.

અપેક્ષાઓ બીજું કંઈ નથી પણ ઉચ્ચ કક્ષાના સત્યનું એક સ્વરૂપ જ છે. જો લોકો તેને માને તો તે સત્ય જ છે.

મારી યાદશક્તિ બહુ તેજ છે. કદાચ વિશ્વમાં સૌથી તેજ.

હું યુવાન હતો ત્યારે કદી મેં રજા પાડી નથી. એક પણ નહીં. આજેય હું આ બાબતમાં થોડોક કટ્ટરવાદી છું પણ પહેલાં કરતાં ઓછો.

હું ઘણી બધી વાહિયાત બુક્સ વાંચું છું કેમ કે મને કોઈ પણ પુસ્તક ખોલવું ગમે છે.

ડિજિટલ રીડીંગ ભવિષ્યમાં છવાઈ જશે. તેનું કારણ એ છે કે તેનું વજન ઓછું છે અને તે શેર કરી શકાય છે. સમય આવશે ત્યારે તે પુસ્તકોનું સ્થાન લઈ લેશે.

મેં મારી જાતે એ વાતનો અનુભવ કર્યો છે કે કૃષિ વિજ્ઞાન પાસે નાના ખેડૂતોનું પાકનું ઉત્પાદન વધારવાની અદ્ભુત ક્ષમતા છે અને તે તેમને ગરીબી અને ભૂખમરામાંથી બહાર લાવી શકે છે.

સરકારો મોટી સમસ્યાઓ ઉકેલવામાં હંમેશાં મહત્ત્વનો ભાગ ભજવી જ શકે. સરકારો પાસે જાહેર નીતિ હોય છે અને તેમની પાસે આ ઉકેલનો લાભ બધાં લઈ શકે તે રીતે તેને પહોંચાડવા માટેનાં સંશાધન પૂરાં પાડવાની વિશિષ્ટ ક્ષમતા હોય છે. સરકારો મૂળભૂત સંશોધનને પણ આર્થિક મદદ કરે છે અને દરેકની જિંદગી સુધારવા માટે જરૂરી શોધની બાબતમાં આ સૌથી મહત્ત્વની બાબત છે.

બીજાં લોકોએ શું કરવું જોઈએ તે અંગે મારી પાસે કોઈ ચોક્કસ પ્રિસ્ક્રિપ્શન નથી પણ હું જાણું છું કે નસીબદાર છું અને સમાજે મને જે કંઈ આપ્યું તે વધારે સારી રીતે અને નોંધપાત્ર સ્વરૂપમાં આપવું તેને મારી ફરજ સમજું છું.

હું નવું કરવામાં અને નવું શોધવામાં માનું છું અને નવી શોધ તમે ત્યારે જ કરી શકો કે જ્યારે તમે તેની પાયાની બાબતોને શીખી લો અને પછી સંશોધન કરવા માટે જરૂરી નાણાંકીય સહાય પૂરી પાડી શકો.

અમેરિકામાં ગણિતના ક્લાસમાં આપણે ઘણાં બધાં વર્ષોમાં ઘણા બધા કન્સેપ્ટ બહુ ખરાબ રીતે શીખવીએ છીએ. ભારત સહિતના એશિયાના દેશોમાં એ લોકો બહુ ઓછા કન્સેપ્ટ બહુ થોડાં વર્ષોમાં પણ બહુ સારી રીતે શીખવે છે.

ઓહ, મને લાગે છે કે આજે સંખ્યાબંધ લોકો એવા હશે કે જે ઓનલાઈન ખરીદી અને વેચાણ કરવા માગતા હશે. એ લોકો તેની માહિતી મેળવતા હશે પણ જ્યારે પોતાના ક્રેડિટ કાર્ડનો નંબર ટાઈપ કરવાનો આવે ત્યારે એ લોકો બે વાર વિચાર કરે છે કારણ કે તેમને ખબર નથી હોતી કે કઈ રીતે તેનો ઉપયોગ થાય અને તેમના માટે તેનો અર્થ શો છે.

મને લાગે છે કે આપણે જોઈ રહ્યા છીએ કે જે લોકો વીડિયો ગેમ્સનો ઉપયોગ વધારે કરે છે એ લોકો ટીવી થોડુંક ઓછું જુએ છે. એટલે જ પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સનો ઉપયોગ ઈન્ટરનેટ, વીડિયો ગેમ્સ રમવા માટે કરવાથી લોકો ટીવી જોવામાં જે સમય વેડફતા હતા તેમાં ભારે કાપ આવી ગયો છે.

સરકાર જે જોખમ ઉઠાવવા ના માગતી હોય કે ના ઉઠાવી શકે તે ખાનગી કંપનીઓ લઈ જ શકે.

વિશ્વના ઓછા વિકસિત દેશોમાં લોકો જે પરિસ્થિતિમાં જીવે છે તે પરિસ્થિતિમાં હું કદી મારી જાતને મૂકી ના જ શકું. હું ત્યાં ગયો, લોકોને મળ્યો અને તેમની સાથે વાત કરી તેના કારણે મને તેમની હાલત વિશે થોડીક ખબર પડી.

એઈડ્સ એવો રોગ છે કે જેના વિશે લોકો સાથે વાત કરવાનું ખરેખર અઘરું છે.

મને લાગે છે કે કોઈ પણ લેખક અથવા સંગીતકાર પોતાની પ્રોડક્ટનું કાયદેસર વેચાણ કરવા આતુર હશે જ. જેના કારણે તેમને જે કામ કર્યું તેનું વળતર મળે અને પછી તેઓ આગળ વધીને કંઈક નવું કરી શકે.

ક્યા રોગની સંપૂર્ણ નાબૂદી કરવી તે અંગે દુનિયા પહેલાંથી બહુ સાવચેત છે કેમ કે આ કામ બહુ અઘરું છે.

ધનિકો ગરીબ લોકોને મદદ કરે એ સામાન્ય વિચાર છે પણ મને લાગે છે કે બહુ મહત્ત્વનો છે.

આપણે બધાંએ આપણી જરૂરિયાત પ્રમાણેનું અનાજ ઉગાડવું જોઈએ અને આપણા કચરાનું પ્રોસેસિંગ કરી નિકાલ કરવો જોઈએ. આ કામ આપણે ખરેખર કરવું જોઈએ.

ધનવાન દેશોને કોઈ પણ ચીજ માટે વધારે નાણાં ખર્ચવા પરવડી શકે.

જો તમે બાયોફ્યુઅલ્સ માટે શ્રેષ્ઠ જમીનનો ઉપયોગ કરતા હો તો તમારી સ્પર્ધા અનાજ ઉગાડવા સાથે છે. અને આ કારણસર જ તમે કૃષિમાં ઉર્જા ઉત્પાદનને ઘૂસાડીને અનાજના ભાવો વધારો છો.

અમારા બીજા હરીફોની જેમ વિમાનો ખરીદવા અને ગોલ્ફ રમવાના કે મજા કરવાના બદલે અમે જે કંઈ કમાયા તે બધાં નાણાંનું જ અમે અમારી કંપનીમાં જ પાછું રોકાણ કર્યું છે, કંપનીને તે પાછું આપ્યું છે.

આઈબીએમના પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સ લોંચ કરતી વખતે પત્રકાર પરિષદમાં કરેલી કમેન્ટ, ૧૯૮૧

જો કંઈક વિકસાવવા પાછળ મોટો ખર્ચ થતો હોય અને તેને માટે તમને કોઈ વળતર, કોઈ નાણાં ના મળવાનાં હોય તો પછી એ વિકાસનું કામ ત્યાં જ અટકી જશે. એટલા માટે જ તમે નક્કી કરો : તમારે નવાં સૉફ્ટવેર ડેવલપ થાય એ જોઈએ છે કે નહી ?

સૉફ્ટવેર ઉત્પાદકો બહુ કમાણી કરી લેશે કે બહુ માલ ખાઈ જશે તેવું કશું બનવાનું નથી. અત્યાર સુધી મેં કોઈ માણસ એવો જોયો નથી કે જે સૉફ્ટવેર બનાવીને ધનવાન થઈ ગયો હોય.

નવાં ધોરણો સ્થાપિત કરવા માટે એવું કંઈક આપવું પડે કે જે માત્ર બીજા કરતાં અલગ જ ના હોય પણ જે ખરેખર નવું હોય અને જે ખરેખર લોકોની કલ્પનાશક્તિ પર છવાઈ જાય. અને મેં અત્યાર સુધી જોયેલાં તમામ મશિનોમાં મેકિન્ટોશ જ એકમાત્ર એવું મશિન છે કે જે આ ધોરણોને પાળતું હોય.

મેકિન્ટોશ પરની કોન્ફરન્સમાં કરેલી કમેન્ટ, ૧૯૮૪

ભવિષ્યમાં રસપ્રદ સૉફ્ટવેર મેકિન્ટોશ પર આધારિત હશે, આઈબીએમના પર્સનલ કમ્પ્યૂટર પર નહીં.

બિઝનેસ વીક, ૨૬ નવેમ્બર ૧૯૮૪

મને લાગે છે કે ઓએસ-ટુ સૌથી મહત્ત્વની ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ બની રહેશે અને કદાચ અત્યાર સુધીનો સૌથી શ્રેષ્ઠ પ્રોગ્રામ પણ.

ઓએસ-ટુ પ્રોગ્રામ ગાઈડ, નવેમ્બર ૧૯૮૭

મને લાગે છે કે ૧૯૮૧માં એ નિર્ણયો લેતી વખતે મને લાગતું હતું કે હું ઓછામાં ઓછાં ૧૦ વર્ષ માટે પૂરતી આઝાદી આપી રહ્યો છું. એટલે જ રેમ ૬૪ હજારથી ૬૪૦ હજાર કરવાથી લાંબો સમય સુધી ટકી શકાશે તેવું લાગતું હતું પણ એવું નથી બન્યું. માત્ર છ વર્ષના ગાળામાં જ લોકોને આ રેમ ઓછી પડવા માંડી છે.

માઈક્રોકમ્પ્યૂટર ઉદ્યોગના ઈતિહાસ પર આપેલી સ્પીચ, ૧૯૮૯

આજના મોટા ભાગના વિચારોની શોધ થઈ હતી તે વખતે જે રીતે પેટન્ટ અપાતી હતી અને પેટન્ટો લેવાઈ હતી તે રીતે તો આજે ઉદ્યોગ એકદમ સ્થગિત થઈ ગયો હોત. આ સમસ્યાનો ઉકેલ મોટી કંપનીઓ સાથે પેટન્ટ એક્સચેન્જ કરવાનો અને જેમ બને તેમ વધારે પેટન્ટ પોતાના નામે કરાવવાનો છે.

ચેલેન્જ એન્ડ સ્ટ્રેટેજી, ૧૬ મે ૧૯૯૧

મેં નીચલા સ્તરે જે ૬૪૦ હજાર મેમરી આપી તે સામાન્ય હેતુ માટે હતી જ્યારે મહત્તમ ૩૮૪ હજાર મેમરી વીડિયો અને રોમ તથા એ પ્રકારના બીજા હેતુ માટે અનામત હતી. એટલા માટે જ બધા ૬૪૦ હજારની વાત કર્યા કરે છે. હકીકતમાં આ મર્યાદા કોઈ પણ રીતે, કોઈપણ સ્વરૂપમાં કે કોઈ પણ આકારમાં સૉફ્ટવેરની મર્યાદા નથી પણ માઈક્રોપ્રોસેસરની મર્યાદા છે. આ મર્યાદાના કારણે નવાં એડ્રેસ પેદા થાય છે અને તે ૨૦ ગણાં હોય છે. આ એડ્રેસીસ માટે એક મેગાબાઈટ મેમરી જોઈએ. એ નથી તેથી દરેક એપ્લિકેશનમાં એક પ્રકારની મર્યાદા આવી જાય છે. આપણી પાસે જે મેમરી હતી તેના કરતાં અત્યારે દસ ગણી મેમરી છે પણ મારા આશ્ચર્ય વચ્ચે કમ્પ્યૂટરની કામગીરીના કારણે આ મેમરી ઓછી પડવા માંડી છે. માત્ર પાંચ-છ વર્ષના ગાળામાં જ લોકો આ અંગે ફરિયાદ કરવા માંડ્યા છે.

સ્મિથ સોનિયન ઈન્સ્ટિટ્યૂશનમાં આપેલો ઈન્ટરવ્યૂ, ૧૯૯૩

ગેરી કીલડેલ પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિના મૂળભૂત પ્રણેતાઓમાંથી એક હતો. ગેરી એકદમ સર્જનાત્મક કમ્પ્યૂટર વિજ્ઞાની હતો અને તેણે અદ્‌ભુત કામ કર્યું. હું અને ગેરી હરીફો હતા છતાં ગેરીએ પર્સનલ કમ્પ્યૂટર ઈન્ડસ્ટ્રીના વિકાસમાં તેણે આપેલા યોગદાન બદલ તેના માટે મને ભારે માન રહ્યું છે. તેનું અકાળ અવસાન ખરેખર કમનસીબ છે અને ગેરી તથા તેનાં કાર્યોની દુનિયા હંમેશાં ખોટ અનુભવશે.

ધ કમ્પ્યૂટર ક્રોનિકલ, સ્પેશિયલ એડિશન : ગેરી કીલડેલ, ૧૯૯૫

કોઈ પણ કામ કરવામાં હું વૈજ્ઞાનિક અભિગમ અપનાવું છું. હું સમજવા પ્રયત્ન કરું છું કે કેમ બધું થાય છે અને કઈ રીતે થાય છે. મને ખબર નથી ખરેખર ભગવાન છે કે નહીં પણ મને લાગે છે કે ધાર્મિક સિદ્ધાંતો ખરેખર મહત્ત્વના છે.

ડેવિડ ફ્રોસ્ટને નવેમ્બર ૧૯૯૫માં પીબીએસ માટે આપેલા ઈન્ટરવ્યૂમાં કહેલી વાત

શક્ય છે કે તમને કદાચ ક્યારેય ખબર ના પડે કે બ્રહ્માંડ તમારા માટે જ અસ્તિત્વમાં છે. એવું હોય તો મારા માટે બધું બરાબર ચાલી રહ્યું છે. મારે એ કબૂલવું જ પડે.

ટાઈમ મૅગેઝિનને આપેલો ઈન્ટરવ્યૂ, ૧૯૯૭

અમે ખરેખર કેટલુંક સારું કામ પણ કર્યું છે. પણ આ બધી જ પ્રોડક્ટ એટલી ઝડપથી નકામી બની જાય છે કે કેટલાંક વર્ષો પછી અમારા માટે પણ ક્યામત આવશે જ. કેટલાં વર્ષો પછી તે મને ખબર નથી.

ડેનિયલ ગ્રોસના લેખ ફોર્બ્સ ગ્રેટેસ્ટ બિઝનેસ સ્ટોરીમાં ક્વોટ, ૧૯૯૭

ચીનમાં દર વર્ષે લગભગ ૩૦ લાખ કમ્પ્યૂટર વેચાય છે પણ લોકો સૉફ્ટવેર માટે પાઈ પણ ચૂકવતા નથી. જોકે ક્યારેક તો એવું બનશે કે એ લોકો સૉફ્ટવેર ખરીદીને લે. જોકે એ લોકો સૉફ્ટવેરની ચોરી કરે છે તે પણ અમારાં હોય તેવું અમે ઇચ્છીએ છીએ. એ રીતે એ લોકોને ધીરે-ધીરે અમારાં સૉફ્ટવેરની આદત પડી જશે અને દરમિયાનમાં અમે તેમની પાસેથી કઈ રીતે નાણાં કઢાવવાં તે પણ શોધી કાઢીશું. જોકે એ પણ આગામી દાયકામાં જ શક્ય બનશે.

યુનિવર્સિટી ઑફ વૉશિંગ્ટનમાં આપેલી સ્પીચ, ૧૯૯૮

કેટલીક વાર કેટલીક ચીજો આપણને આશ્ચર્યમાં મૂકી દેતી હોય છે. જેમ કે ઈન્ટરનેટ. ઈન્ટરનેટ આવ્યું ત્યારે તે અમારી પ્રાયોરિટી લિસ્ટમાં પાચમા કે છઠ્ઠા સ્થાને હતું. એવું નથી કે કોઈએ મને આવીને કહ્યું હોય ને ત્યારે જ મને ખબર પડી હોય કે ઈન્ટરનેટ આવ્યું છે. એ વખતે મેં કહેલું કે ઈન્ટરનેટ મારા લિસ્ટમાં છે જ. પણ મુદ્દાની વાત એ છે કે પછી અમને અહેસાસ થયો કે ઈન્ટરનેટ તો ઝડપથી ફેલાઈ રહ્યું છે અને અમારી વ્યૂહરચનામાં વિચાર્યું હતું તેના કરતાં પણ વધારે ઘૂસી ગયું છે.

યુનિવર્સિટી ઑફ વૉશિંગ્ટનમાં આપેલી સ્પીચ, ૧૯૯૮

ભૂતકાળમાં માઈક્રોસૉફ્ટ સામે કેટલાક હરીફો હતા. સારી વાત છે કે આપણી પાસે એ બધી વાતો યાદ રાખવા માટે મ્યુઝિયમો છે.

કમ્પ્યૂટર હિસ્ટરી મ્યુઝિયમમાં આપેલું પ્રવચન, ઑક્ટોબર ૨૦૦૧

બે વર્ષમાં તો સ્પામ ભૂતકાળની બાબત બની જશે.

બીબીસી ન્યૂઝને આપેલ ઈન્ટરવ્યૂ, ૨૪ જાન્યુઆરી ૨૦૦૪

પર્સનલ કમ્પ્યૂટિંગ આજે એકદમ સમૃદ્ધ ઈકોસીસ્ટમ છે કે જેમાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આધારિત ડેટા સેન્ટરો, નોટબુક અને ટેબ્લેટ પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સ, હેન્ડહેલ્ડ ડીવાઇસીસ અને સ્માર્ટફોન સમાવિષ્ટ છે. એક સમય હતો કે તે ડેસ્કટોપ પૂરતાં મર્યાદિત હતાં. પછી તે ડેટા સેન્ટર સુધી વિસ્તર્યાં. અને હવે તો લોકોને જ્યાં જોઈએ ત્યાં તે મળે છે; તેમના ડેસ્ક પર, મીટિંગમાં , રોડ પર કે પછી હવામાં.

બ્રાઉસર વિનાની કોઈ પણ ઑપરેટિંગ સીસ્ટમ ફેંકાઈ જ જવાની છે. આપણે આપણી પ્રોડક્ટ સુધારવાની છે કે પછી બિઝનેસમાંથી ફેંકાઈ જવાનું છે.

ટાઈમ મૅગેઝિનમાં ઈન્ટરવ્યૂ, ઈન સર્ચ ઑફ રીયલ બિલ ગેટ્સ,
૨૦ ઑક્ટોબર ૨૦૦૫

ચોરી એ બહુ આકરો શબ્દ છે. હકીકતમાં એ જેનો કોપીરાઈટ હતો તેને રોયલ્ટી ચૂકવ્યા વિના વીડિયો જોવાનો મામલો હતો.

ધ વોલ સ્ટ્રીટ જર્નલ, જૂન ૨૦૦૬

જો તમે એમ કહેવા માંગતા હો કે સ્ટીવ જોબ્સે આખી દુનિયાની શોધ કરી અને અમે બાકીના બીજા બધા પછી આવ્યા તો વાંધો નથી. તમને રસ હોય તો વિસ્તા ડેવલપમેન્ટ ચીફ જીમ અલચીન તમને ફીચર બાય ફીચર સમજાવશે કે સત્ય શું છે. આપણે ખરેખર વાસ્તવવાદી બનીએ અને એ સવાલનો જવાબ મેળવીએ કે ફાઇલ, એડિટ, વ્યૂ, હેલ્પ સૌથી પહેલાં કોણ લાવ્યું. તમને રસ છે ખરો કે એરિજિનલ મેકિન્ટોશના ઊંડાણમાં જઈએ અને તેના ઈન્ટરફેસ કન્સેપ્ટ ક્યાંથી આવ્યા હતા તે જાણીએ.

ન્યૂઝ-વીકમાં સ્ટુઅર્ટ લેવીને આપેલો ઈન્ટરવ્યૂ, જાન્યુઆરી ૨૦૦૭

તમને ખબર છે કે હું ટચ અને ડિજિટલ રીડિંગનો મોટો ચાહક છું. પણ મને લાગે છે કે અવાજ, પેન અને કીબૉર્ડનું મિશ્રણ, બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો નોટબુક, મુખ્ય પ્રવાહ બની રહેશે.

બીબીસીને ઈન્ટરવ્યૂ, ૨૦૦૭

અમારા માટે પાયરસી ના હોય તેના કરતાં પાયરસી છે ત્યારે લિનક્સના સૉફ્ટવેર સાથે સ્પર્ધા કરવી વધારે સરળ છે.

ફોર્ચ્યુન મૅગેઝિન, ૨૦૦૭

કમ્પ્યૂટર અંગે

કમ્પ્યૂટર નોટબુકમાં એક અદ્‌ભુત ખાસિયત એ છે કે તેમાં તમે ગમે તે ઠાંસી ઠાંસીને ભરી દો તોપણ તે કદી ભારે કે મોટી નહીં થાય.

વિન્ડોઝ ૨૦૦૦ પાસે લોકોને શિસ્તબદ્ધ રીતે વર્તતા કરવાની ખાસિયત પહેલેથી છે. જો કોઈ વ્યક્તિ એવું કંઈ કરે કે જે વિન્ડોઝને પસંદ ના આવે તો કીબૉર્ડના માધ્યમથી તેને જોરદાર ઇલેક્ટ્રિક શોક લાગશે.

મને લાગે છે કે એવું કહેવામાં જરાય અતિશયોક્તિ નથી કે પર્સનલ કમ્પ્યૂટર આજે આપણે સર્જેલા સૌથી શક્તિશાળી ઉપકરણોમાં એક છે. તે માણસને ગજબનાક શક્તિ આપે છે. પર્સનલ કમ્પ્યૂટર સંવાદ માટે ઉપયોગી છે, તે સર્જનાત્મકતામાં ઉપયોગી છે અને તેનો ઉપયોગ કરનાર તેને ધારે તેવો આકાર આપી શકે છે.

 ડોસ ખરાબ છે અને તે તેનો ઉપયોગ કરનારને સતત પરેશાન કર્યા કરે છે.

સૉફ્ટવેર સપ્લાયરો પોતાનાં સૉફ્ટવેર પેકેજને વધારે ને વધારે ગ્રાહકોને મદદરૂપ થાય તેવાં બનાવવા પ્રયત્ન કરે છે. તેમના અભિગમમાં સૌથી વખાણવા- લાયક બાબત એ છે કે એ લોકો બધાં જૂનાં બ્રોશર હટાવી રહ્યા છે અને યુઝર-ફ્રેન્ડલી શબ્દ મૂકી રહ્યા છે.

ટેક્નોલોજીનો વિકાસ એમાં જ છે કે તમે તેને એ રીતે લોકોના જીવનમાં વણી લો કે પછી તેની કોઈ નોંધ પણ ના લે અને તે રોજિંદા જીવનનો હિસ્સો બની જાય.

ઈન્ટરનેટ આવતી કાલના ગ્લોબલ વિલેજ એટલે કે વિશ્વગ્રામમાં ચર્ચાનો ચોતરો બની રહ્યું છે.

સૉફ્ટવેરમાં એક જ ટ્રીક કામ કરે છે. અને એ છે પહેલાં બની ગયું હોય તે સૉફ્ટવેરના એક હિસ્સાનો ઉપયોગ કરો.

હું સ્પષ્ટ રીતે માનું છું કે ફ્રી માઈગ્રેશન સારી વાત છે. રાજકીય મર્યાદાઓ હોવા છતાં લોકો મુક્ત રીતે એક દેશમાંથી બીજા દેશમાં જઈ શકે તે શક્ય હોય તેટલા પ્રમાણમાં શક્ય બનાવવું જોઈએ.

મારી વિચાર પ્રક્રિયામાં બિઝનેસ અંગેના વિચારોનો હિસ્સો માંડ ૧૦ ટકા હશે. બિઝનેસ એટલો બધો મુશ્કેલ છે જ નહીં.

ધીરજ એ સફળતામાં મહત્ત્વનું પરિબળ છે.

ધનવાન લોકોને ખબર છે ખરી કે વિશ્વના છ અબજ લોકોમાંથી ચાર અબજ લોકો કઈ રીતે જીવે છે. જો આપણને ખબર હોય તો આપણે મદદ કરવાની ઈચ્છા બતાવવી જોઈએ, તેમને મદદ કરવા સક્રિય થવું જોઈએ.

સર્જનાત્મક મૂડીવાદ બીજાં લોકોના ભવિષ્યમાં રસ લે છે અને એ રીતે આપણાં રસ સાથે તેને જોડી દે છે કે તે આપણા ભવિષ્ય સાથે જોડાઈ જાય. પરિણામે બંનેને લાભ થાય. પોતાનાં હિતો અને બીજાંની ચિંતાનું આ સંકર ઍન્જિન વિશાળ સંખ્યામાં લોકોની સેવા કરી શકે છે. માત્ર પોતાનાં હિતો જોવા કે પોતાની જ કાળજી લેવા કરતાં આ રસ્તો વધારે ફાયદાકારક છે.

હું સેવાકાર્યો કરવા અંગે વિચારવાથી પણ દૂર જતો રહ્યો હતો. જ્યારે સંપત્તિ બહુ વધી ગઈ અને હું તથા મેલિન્ડા એ વિશે ચર્ચા કરતાં હતાં ત્યારે જ અમને ખ્યાલ આવ્યો કે સંપત્તિ એવી ચીજ નથી કે જેનો એક માત્ર ઉપયોગ પોતાનાં સંતાનોને આપી જવાનો હોય.

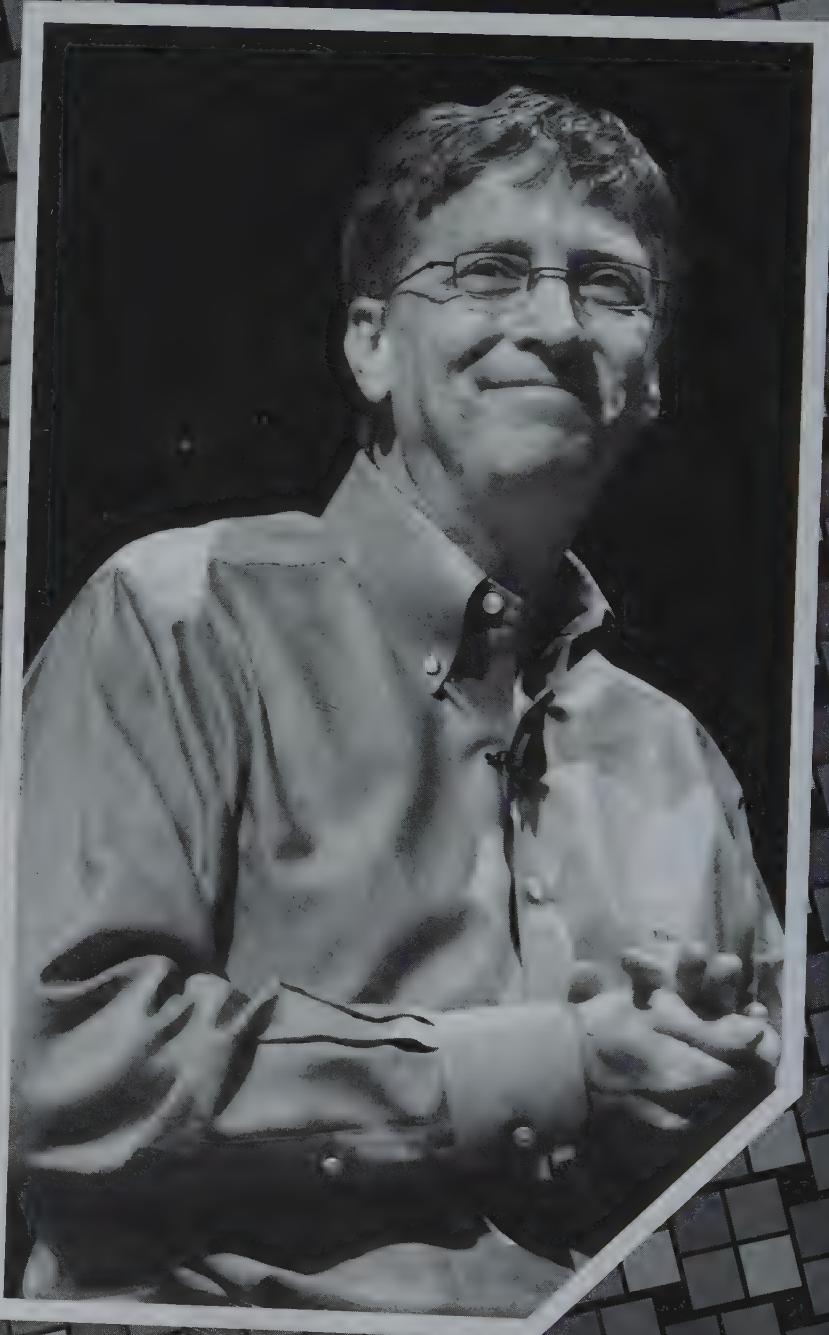
માઈક્રોસૉફ્ટના શેરના ભાવ જોઈને હું ખરેખર બહુ દુઃખી નથી. આ વર્ષે મેં અબજો ડૉલર ગુમાવ્યા છે. તમે તપાસશો તો ખબર પડશે કે મોટા ભાગના લોકો આખી જિંદગી જેટલા કમાતા નહીં હશે તેના કરતાં વધારે મેં ગુમાવ્યા છે.

મને લાગે છે અને આશા પણ છે કે હવે પછીની સદી લોકો વૈશ્વિક સંદર્ભમાં વધારે વિચારે તેવી હશે. એ વખતે તમે એવું નહીં વિચારો કે , યસ મારો દેશ પ્રગતિ કરી રહ્યો છે પણ એવું વિચારશો કે વિશ્વ પ્રગતિ કરી રહ્યું છે.

મેં કદી આ સ્થાને પહોંચવાની અપેક્ષા નહોતી રાખી. પણ આ સ્થાને પહોંચ્યો છું ત્યારે મારી કેટલીક ચોક્કસ જવાબદારીઓ થઈ જાય છે.

ઇન્ટરનેટ કાલ્પનિક ના હોય તેવા મૂડીવાદને પ્રોત્સાહન આપશે. તે ગ્રાહક અને વેચનારને સીધા સંપર્કમાં મૂકી દેશે અને બંનેને એકબીજા વિશે વધારે માહિતી આપશે.

અમે હંમેશાં અમારી જાતને કહેતા રહ્યા છીએ કે અમારે કંઈક નવું શોધવું છે. અમે હવે એ શોધ સુધી પહોંચી ગયા છીએ. હકીકતમાં સૉફ્ટવેર જે રીતે કામ કરે છે તે જોતાં તમે અત્યારે જે સૉફ્ટવેરનો ઉપયોગ કરો છો ત્યાં સુધી તમે અમને કંઈ નથી ચૂકવતા. આ સંજોગોમાં અમારે નવી શોધ પર જ આધાર રાખવો પડે.



વૉશિંગ્ટન યુનિવર્સિટીમાં સંવાદ

બિલ ગેટ્સે તેમની જિંદગીમાં ઘણાં પ્રવચનો આપ્યાં. સાથે સાથે તેમણે પોતાના વિચારોને જુદા-જુદા મંચ પરથી વ્યક્ત પણ કર્યા. બિલ ગેટ્સને પોતાના વિચારો બીજાં લોકો સમક્ષ વ્યક્ત કરવા ગમતા અને ખાસ કરીને વિદ્યાર્થીઓ સાથે વાત કરવામાં તેમને આનંદ આવતો. બિલ માને છે કે વિદ્યાર્થીઓ જ ક્રાંતિ અને પરિવર્તનના સાચા વાહકો છે. તેમની સાથે વૈચારિક આદાનપ્રદાન કરવાથી જ સ્વસ્થ સમાજનું નિર્માણ શક્ય બને. આ કારણે તેમણે અમેરિકામાં જુદી-જુદી કૉલેજના વિદ્યાર્થીઓ સાથે વાર્તાલાપની એક શ્રેણી શરૂ કરી હતી. આ શ્રેણીના ભાગરૂપે તે પહેલાં વિદ્યાર્થીઓ સમક્ષ પ્રવચન આપતા અને પછી તેમના સવાલોના જવાબ આપતા.

બિલના આ જવાબો તેમનું વૈચારિક સ્તર બતાવતા. આ શ્રેણી પહેલાં મોટા ભાગના લોકો માનતા કે બિલ ગેટ્સ એક સફળ બિઝનેસમેનથી વિશેષ કંઈ નથી પણ આ વૈચારિક આદાનપ્રદાન પછી બધાંએ સ્વીકારવું જ પડ્યું કે બિલ ગેટ્સની ગણના એક વિચારક તરીકે પણ કરવી જ પડે. બિલ ગેટ્સે એક મહાન કોર્પોરેટ સામ્રાજ્ય ઊભું કર્યું અને તે પણ એવા ક્ષેત્રમાં કે જે ક્ષેત્રનું કોઈ અસ્તિત્વ જ પહેલા નહોતું. કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર ઇન્ડસ્ટ્રી ભવિષ્યમાં બહુ મોટી ઇન્ડસ્ટ્રી બની જશે તેનો અંદાજ બિલને બહુ પહેલાં જ આવી ગયો હતો. તેમણે ટેક્નોલોજીમાં આવતાં પરિવર્તનોને એટલી નજીકથી નિહાળ્યાં હતાં કે તેમને અંદાજ આવી જતો કે હવે પછી ટેક્નોલોજીમાં શું નવું આવશે. આ ઉપરાંત વિશ્વની રાજકીય અને સામાજિક પરિસ્થિતિ વિશે પણ બિલનાં તારણો બહુ સચોટ હતાં.

બિલ ગેટ્સે અમેરિકાની સંખ્યાબંધ કૉલેજોમાં આ શ્રેણી અંતર્ગત પ્રવચનો આપ્યાં અને પ્રશ્નોત્તરીનો સામનો પણ કર્યો. આ પૈકી એક પ્રશ્નોત્તરી વૉશિંગ્ટન યુનિવર્સિટીના વિદ્યાર્થીઓ સાથેની હતી. ૨૭ ઑક્ટોબર ૨૦૧૧ના રોજ થયેલી આ પ્રશ્નોત્તરી દરમિયાન બિલને પૂછાયેલા સવાલો અને તેમણે આપેલા જવાબો અહીં પ્રસ્તુત છે. આ પ્રશ્નોત્તરીના આધારે બિલની વૈચારિક તાકાતનું સાચું મૂલ્યાંકન શક્ય બનશે.

સવાલ : કમ્પ્યૂટિંગ ઘણાં બધાં ક્ષેત્રોમાં મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવશે તે જાણી મને આનંદ થયો. તમે તમારા પ્રવચનમાં સાત અબજની વસતીનો ઉલ્લેખ કર્યો. મેં વાંચ્યું છે કે વિશ્વ ૩૧ ઑક્ટોબરની આસપાસ ૭ અબજની વસતીને વટાવી જશે. તમે જે સમસ્યાઓ વર્ણવી તે સમસ્યાઓની વસતી વધારા પર ચોક્કસ શું અસરો થશે?

બિલ ગેટ્સ : જો તમે ૧૯૬૦ કે ૧૯૭૦ના દાયકામાં શું થયું હતું તે તરફ નજર માંડશો તો ખબર પડશે કે એ વખતે આગાહી થતી હતી કે વિશ્વની વસતી ૨૦ અબજ પર પહોંચી જશે. એ વખતે થતી એ આગાહી વૈશ્વિક સંદર્ભમાં અત્યંત ભયાનક લાગતી હતી. એ વખતે ક્લબ ઑફ રોમ જેવા ઉદારમતવાદી જૂથો કહેતા કે વસતી વધારો રોકવા બળજબરીથી નસબંધી કરવી જરૂરી છે. એ સિવાય બીજો કોઈ ઉપાય કામ જ નહીં લાગે.

હકીકતમાં વિશ્વની વસતી ૨૦ અબજ ના થઈ અને બે કારણસર ના થઈ. પહેલું કારણ એ કે જેમ જેમ લોકો તંદુરસ્ત થતા ગયા, વધારે સારું પોષણ મેળવતા ગયા તેમ તેમ નાનું કુટુંબ રાખવાનું નક્કી કરતા ગયા. તેથી આજે વિશ્વમાં મોટા ભાગના દેશો એવા છે કે જ્યાં વસતી ઘટી રહી છે. જેટલા લોકો મોતને ભેટે છે તેના કરતાં ઓછા લોકો જન્મે છે. હવે જે આગાહી થાય છે તે પ્રમાણે વિશ્વની વસતી વધુમાં વધુ ૯.૩ અબજ થવાની શક્યતા છે. જોકે તેનું કારણ પણ એ છે કે એ લોકોને આપણે આરોગ્ય ક્ષેત્રે જે કંઈ કરી રહ્યા છીએ તેનો અંદાજ નથી. એટલા માટે જ તેઓ આટલો મોટો આંકડો મૂકે છે. વાસ્તવમાં તો મારા મતે વિશ્વની કુલ વસતી ૮.૮ અબજથી વધારે નહીં થાય. જોકે આ તફાવત બહુ મોટો નથી. માત્ર ૫૦ કરોડ લોકોનો તફાવત છે.

મારા મતે અત્યારે વસતી વધારાની જે સમસ્યા છે તે એ છે કે આ વધારો એવા દેશોમાં થઈ રહ્યો છે કે જેમને આ વધારો પરવડે તેમ જ નથી. એટલા માટે જ આ વસતીવધારો આપણને પણ પરવડે તેમ નથી. ઉદાહરણ તરીકે આફ્રિકાની વસતી અત્યારે ૮૦ કરોડ છે પણ તે ૨૦૪૦ સુધીમાં ૨ અબજ કરતાં વધારે થઈ જશે. એટલે કે ભારત કે ચીન કરતાં પણ તેની વસતી વધારે હશે. જો આફ્રિકાને આપણે એક દેશ ગણીએ તો તે વિશ્વમાં સૌથી વધારે વસતી ધરાવતો દેશ હશે. બીજી તરફ સ્થિરતા, શિક્ષણ, કૃષિ સ્રોતની દૃષ્ટિથી આફ્રિકામાં મુશ્કેલીઓ અનેકગણી વધારે હશે.

અને એટલા માટે જ મહિલાઓને સારી તંદુરસ્તી આપવી જરૂરી છે. તેમના સ્વાસ્થ્યમાં સુધારો થાય એટલા માટે તેમને એ પ્રકારનાં માધ્યમ પૂરાં પાડવાં જરૂરી છે, કેમ કે મહિલાઓ જ પ્રજોત્પત્તિનું માધ્યમ છે. આપણી પાસે ૧૦ વર્ષનો સમયગાળો છે. જો આપણે મેલેરિયાથી છુટકારો મેળવીએ, આફ્રિકામાં ૧૦ વર્ષમાં મેલેરિયાથી આફ્રિકાની મહત્તમ વસતી બે અબજ થવાના બદલે ૧.૬ અબજ થશે. આફ્રિકામાં ૧૦ વર્ષમાં મેલેરિયા નાબૂદીની વાત વધારે પડતી આશાવાદી છે છતાં આપણે એવી આશા રાખીએ. માત્ર એક જ કામ કરવાથી આટલો ફરક પડી શકે. અને તેના કારણે આપણી પાસે વસતી વધારો રોકવા માટે એક હથિયાર હશે જેનો ઉપયોગ આપણે કરી શકીએ.

બીજું હથિયાર ઈમિગ્રેશન છે પણ લોકો તેના વિશે બહુ ખુલ્લા મનના નથી. જે પણ સમૃદ્ધ દેશો છે તેમણે આ દેશોના લોકોને આવકારવા જોઈએ પણ એ થતું નથી તેથી આપણે તેના પર મદાર ના રાખી શકીએ.

સવાલ : મને તમે શિક્ષણના ક્ષેત્રમાં જે કામ કરો છો તેમાં રસ છે. ખાસ કરીને કાહ્ન એકેડમીમાં તમે જે રોકાણ કર્યું છે તેમાં. હાલમાં શિક્ષણના મુખ્ય પ્રવાહમાં આ ટેક્નોલોજીને લાવવા શું થઈ રહ્યું છે ? તમે કહેતા હતા કે તમારી પાસે સામુહિક રીતે વિદ્યાર્થીઓના મૂલ્યાંકનની ક્ષમતા છે અને શિક્ષણ માટે ગેમ્સ તથા બીજા બધાંની મદદથી, ઇન્ટરનેટ વડે શિક્ષકની ભૂમિકાની જરૂર જ ના રહે તે રીતે શિક્ષણ આપી શકાય છે. તે સંદર્ભમાં શું થઈ રહ્યું છે તે મારો સવાલ છે.

બિલ : તમે કે.જી. થી કૉલેજ સુધી જાઓ ત્યાં સુધીમાં તમારા પર નજર રાખવાની કે તમને માર્ગદર્શન આપવાની જરૂરિયાત ચોકકસપણે કંઈક અંશે ઘટતી જાય છે. પણ એક વાત યાદ રાખજો કે શિક્ષણ એ એક હદ સુધી પ્રોત્સાહનનો વિષય છે. તમારે ભણવા માટે પ્રોત્સાહન આપવું જ પડે. મારો કહેવાનો અર્થ એ કે તમારે ફીઝિક્સ ભણવું છે અને તમે તેના માટે એકદમ પ્રોત્સાહિત છો તો તમે ફેનમેને લખેલી બુક ફેનમેન લેક્ચર્સ ઓન ફીઝિક્સ વાંચજો. તમારે યુનિવર્સિટીમાં જવાની જરૂર નહીં પડે. તમે બેસીને એ બુક વાંચી નાંખો તો એ વાત જ સાબિત કરશે કે તમે ખરેખર ભણવા માંગો છો.

સવાલ : મારું નામ શિંગ છે. હું ઇલેક્ટ્રો ઍન્જિનિયરિંગમાં મેજર કરું છું. હું તમને રાજકારણ વિશે કે પછી કઈ રીતે ધનિક થવાય તે વિશે કે બીજી એવી કોઈ બાબત વિશે સવાલ નથી પૂછવાનો. હું ઝડપથી એક સવાલ પૂછી લઉં. પર્સનલ કમ્પ્યૂટરથી ઇન્ટરનેટ સુધી આપણે આવી ગયા અને હવે આપણે સ્માર્ટ ફોન દ્વારા મોબાઇલ ઇન્ટરનેટના યુગમાં છીએ. ટેક્નોલોજીમાં ભવિષ્ય શું હશે એટલે કે નેક્સ્ટ જનરેશન શું હશે? અને ટેક્નોલોજીનું ભવિષ્ય શું હશે?

બિલ : હકીકતમાં જોઈએ તો એક ફોન અને પર્સનલ કમ્પ્યૂટરમાં તફાવત સ્ક્રીનની સાઇઝનો જ છે. તમારી પાસે સ્ક્રીનની અલગ-અલગ સાઇઝ છે અને ઇનપુટની ટેક્નિક પણ છે. ક્લાસરૂમમાં તમારી પાસે મોટી દીવાલ હોય છે ને તમારા ખિસ્સામાં આ નાનકડી ડીવાઇસ છે. ફરક માત્ર સાઇઝનો છે.

નેક્સ્ટ જનરેશન ટેક્નોલોજીમાં કદાચ એવો સ્ક્રીન હશે કે જેને તમે ઇચ્છો તે સાઇઝમાં વાળી શકો, તેને પેપરની જેમ વાળી શકો અથવા પછી તે સીધું તમારી આંખમાં, તમારા રેટિના પર પ્રોજેક્શન કરતું હોય. જો તમે એકદમ હાઈ પ્રોજેક્શનનો અનુભવ મેળવવા માગતા હો અને મારી પાસે પ્રોજેક્શનની ક્ષમતા હોય, મારી પાસે એવો કેમેરા હોય કે જે મારી બધી હરકતોને જોઈ રહ્યો હોય તો એ તરત શક્ય બનશે. એ વખતે હું કહીશ કે મને આ સાઇઝનું ન્યૂઝપેપર જોઈએ અને મને મારી નજર સામે એકદમ પરફેક્ટ એચડી રીઝોલ્યુશનમાં તે મળી જશે. તથા એ ક્ષમતા માટેની કિંમત અને વજન કંઈ જ નહીં હોય. એ વખતે આપણે હસતા હોઈશું કે ભૂતકાળમાં મોટા મોટા કાચના સ્ક્રીન હતા કે જે મોંઘા હતા અને તમારા હાથમાંથી પડી જાય તો તે તૂટી જતા. એ વખતે તમારે જે કંઈ કરવાનું હશે તે એ જ હશે કે તમે બધું તમારી આંખમાં મૂકી દો. એ સિવાય કંઈ નહીં કરવાનું. એ વખતે આ બધાં એલસીડી કેમિકલ્સ અને ચીપ્સ ને એવી બધી ચીજો સાવ નકામી થઈ જશે.

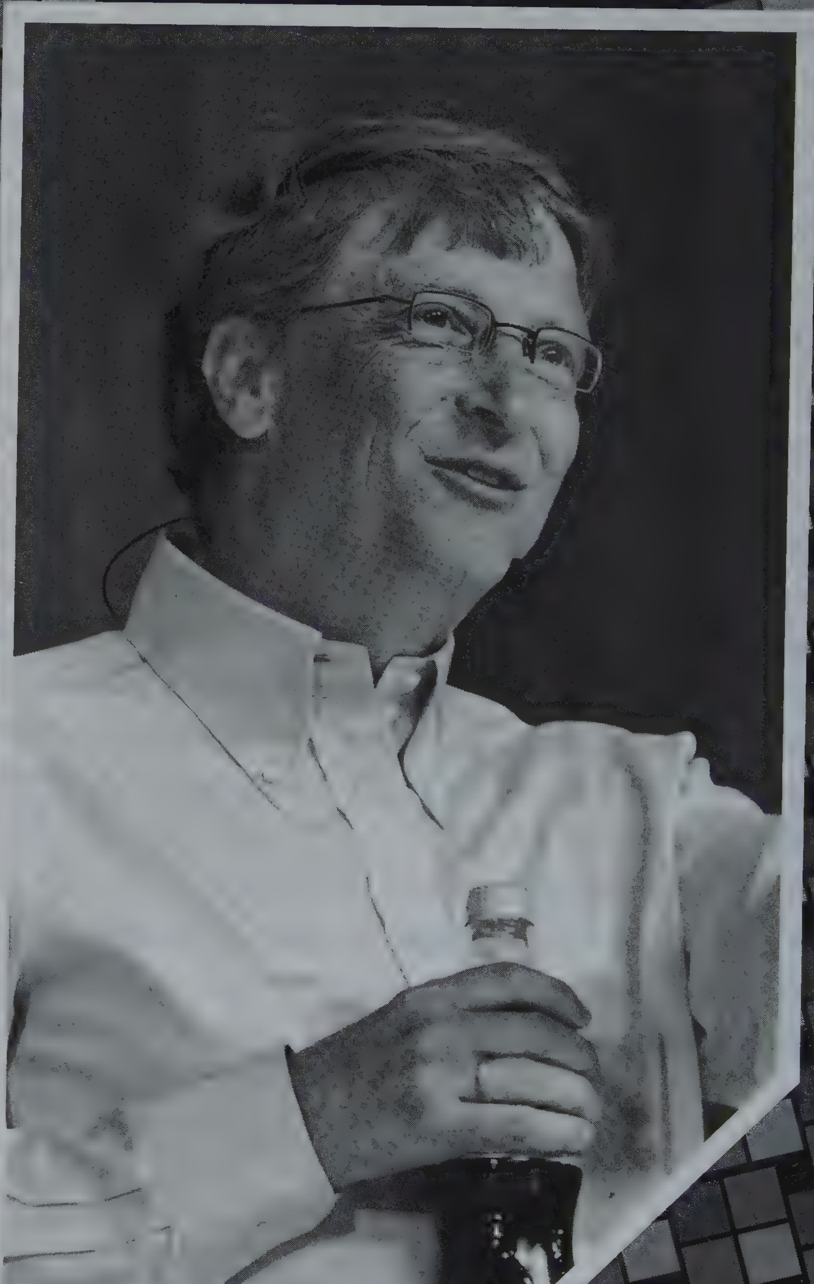
તમારે માત્ર મારી આંખમાં પ્રોજેક્શનનો પ્રયાસ કરવાનો. તમે આગળ વધીને ત્યાં રંગો પણ ઉમેરી શકશો. મને લાગે છે કે એ જ ડિસપ્લે ટેક્નોલોજી હશે.

હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ

માઈક્રોસૉફ્ટના ચેરમેન બિલ ગેટ્સે તેમની જિંદગી દરમિયાન ઘણાં યાદગાર પ્રવચનો આપ્યાં પણ તેમાં સૌથી યાદગાર હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં આપેલી કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ ગણાય છે. અમેરિકા અને પશ્ચિમના દેશોમાં વિદ્યાર્થી ગ્રેજ્યુએટ થાય અને તેને ડીગ્રી અપાય તે પછી જ તેની ખરી જિંદગી શરૂ થાય છે તેવું મનાય છે. ડીગ્રી મેળવ્યા પછી વિદ્યાર્થી અસલી જિંદગીની શરૂઆત કરવા માટે જતો હોય તે વખતે તેને વિદાય આપવા માટે અપાતા પ્રવચનને કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ કહે છે.

બિલ ગેટ્સે ૮ જૂન ૨૦૦૭ના રોજ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ આપી હતી. બિલ ગેટ્સ પોતે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીના વિદ્યાર્થી રહી ચૂક્યા હતા અને તેમણે વચ્ચેથી જ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડી દીધી હતી. હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડી ગયેલા બિલને વર્ષો પછી હાર્વર્ડે પોતે કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ આપવા માટે બોલાવવા પડ્યા તે ઘટના મહત્ત્વની છે. બિલ ગેટ્સે એક વાત સાબિત કરી હતી કે હાર્વર્ડ કે બીજી કોઈ પણ યુનિવર્સિટી જે જ્ઞાન તેમને આપી શકે તેના કરતાં વધારે જ્ઞાન તેમણે લોકોની સાથે રહીને મેળવ્યું હતું. પોતે એક ક્રાંતિ સર્જી શક્યા અને એક મહાન સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શક્યા તેનો યશ કોઈ યુનિવર્સિટી કે શિક્ષણ સંસ્થાના શિક્ષણને નથી જતો પણ પોતાનામાં જે ક્ષમતા હતી તેને જાય છે તે બિલ ગેટ્સે સાબિત કરી દીધું અને હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીએ પણ આ વાત સ્વીકારવી પડી. એ સિવાય બિલ ગેટ્સને હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ આપવા નિમંત્રણ જ ના મળ્યું હોત.

બિલની આ સ્પીચ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીના વિદ્યાર્થીઓ માટે તો પ્રેરણારૂપ હતી જ પણ જેમને પણ પોતાની અલગ ઓળખ બનાવવામાં રસ છે અને જે પણ કોઈ સફળતા મેળવવા ઈચ્છે છે તે બધાં માટે પ્રેરણારૂપ છે.



આઈ એમ અ બેડ ઇન્ફલ્યુઅન્સ

પ્રેસિડેન્ટ બોક, ભૂતપૂર્વ પ્રેસિડેન્ટ રૂડેનસ્ટાઇન, હવે પછીના પ્રમુખ ફ્રોસ્ટ, હાર્વર્ડ કૉર્પોરેશન તથા બૉર્ડ ઑફ ઓવરસીયર્સના સભ્યો, ફેકલ્ટી મેમ્બર્સ, વાલીઓ અને ખાસ તો ગ્રેજ્યુએટ વિદ્યાર્થીઓ.

હું છેલ્લાં ૩૦ વર્ષથી આ વાત કહેવાની રાહ જોતો હતો કે,

ડેડ, હું હંમેશાં તમને કહેતો આવ્યો છું કે હું એક દિવસ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં પાછો આવીશ અને મારી ડીગ્રી મેળવીશ.

હું સમયસર મને આ સન્માન આપવા માટે હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીનો આભાર માનું છું કેમ કે હું આવતા વર્ષથી મારી નોકરી, મારી કામગીરી બદલવાનો છું.....અને જિંદગીનાં આટલાં વર્ષો પછી મારા રેઝ્યુમીમાં એક કૉલેજ ડીગ્રી ઉમેરાઈ તે જોઈ ખરેખર આનંદ થાય છે.

હું પોતાની ડિગ્રી મેળવવા માટે એકદમ સીધો રસ્તો અપનાવનારા ઉપસ્થિત વિદ્યાર્થીઓની સરાહના કરું છું. જ્યાં સુધી મારો સવાલ છે, મને એ વાતનો આનંદ છે કે ક્રિમસને મને હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીનો સૌથી સફળ ડ્રોપઆઉટ એટલે કે વચ્ચેથી ઊઠી ગયેલો વિદ્યાર્થી ગણાવ્યો છે. મને લાગે છે કે આ વાત મને મારા ખાસ ક્લાસમાં વિશિષ્ટ સ્થાન આપે છે.....એ રીતે કે જે લોકો ભણવામાં નિષ્ફળ ગયા હતા તે બધામાં મેં સૌથી શ્રેષ્ઠ દેખાવ કર્યો છે.

જોકે મેં સ્ટીવ બાલ્મરને પણ બિઝનેસ સ્કૂલમાંથી ઊઠી જવાની પ્રેરણા આપી હતી અને હું એ રીતે પણ ઓળખાવા માંગું છું કે આ માણસે બાલ્મરને બિઝનેસ સ્કૂલમાંથી બહાર કાઢ્યો. મારી સંગત એ રીતે બહુ ખરાબ છે. આઈ એમ અ બેડ ઈન્ફલ્યુઅન્સ. એટલા માટે જ મને તમારા ગ્રેજ્યુએશન પ્રસંગે પ્રવચન આપવા બોલાવાયો છે. મને તમારા ઓરિએન્ટેશન એટલે કે ગ્રેજ્યુએશનની શરૂઆત વખતે પ્રવચન આપવા માટે બોલાવાયો હોત તો કદાચ તમારામાંથી બહુ થોડાક લોકો જ આજે અહીં હાજર હોત. બાકીના મારી જેમ કૉલેજ છોડી ગયા હોત.

હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીનો અનુભવ મારા માટે એક ભાગ્યે જ થતા અનુભવ જેવો છે. અહીં મારી એકેડેમિક લાઈફ એટલે કે શૈક્ષણિક જિંદગી અદ્‌ભુત હતી. જે વિષયો મેં નહોતા રાખ્યા તે વિષયોના ક્લાસમાં પણ હું નિયમિત રીતે બેસતો. અને મારી ડોર્મ લાઈફ એટલે કે બહારની જિંદગી પણ અદ્‌ભુત હતી. હું રેડક્લીફમાં કુરિયર હાઉસમાં રહેતો હતો. મારા રૂમમાં મોડી રાત સુધી સંખ્યાબંધ લોકોનાં ટોળાં જામેલાં રહેતાં અને ચર્ચાઓ જામતી કેમ કે બધાંને ખબર હતી કે મને સવારે વહેલા ઊઠવાની કોઈ ચિંતા જ નહોતી. એ રીતે હું એન્ટિસોશિયલ એટલે કે અસામાજિક જૂથનો નેતા બની ગયો. બીજા બધા સામાજિક લોકો અમને નકારી કાઢે તે માટે અમે આવા બધા લોકો એક સાથે રહેતા. રેડક્લીફ રહેવા માટે ખરેખર અદ્‌ભુત સ્થળ છે. ત્યાં યુવતીઓની અને મહિલાઓની સંખ્યા વધારે હતી અને મોટા ભાગના વિદ્યાર્થીઓ મેથ્સ-સાયન્સના વિદ્યાર્થીઓ જ હતા. આ કોમ્બિનેશનના કારણે મને મોકળું મેદાન મળ્યું. મારી પાસે વધારે તકો હતી અને હું મારી તકોમાં કઈ રીતે વધારો કરી શકાય છે તે શીખ્યો. મને લાગે છે કે મારો કહેવાનો અર્થ શું છે તે તમે સમજી શકો છો. અહીં હું એક ખરાબ બોધપાઠ એ શીખ્યો કે તમારી તકોમાં વધારો થાય તેનાથી જ સફળતા નથી મળતી.

હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીના સૌથી યાદગાર અનુભવોમાંથી એક અનુભવ મને જાન્યુઆરી ૧૯૭૫માં થયો. મેં રેડક્લીફના કુરિયર હાઉસમાંથી આલ્બુકર્કમાં આવેલી એક કંપનીને ફોન કર્યો હતો. આ કંપનીએ વિશ્વનાં પહેલાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર બનાવવાની શરૂઆત કરી હતી. મેં તેમને કમ્પ્યૂટર માટે મેં બનાવેલું સૉફ્ટવેર વેચાણથી આપવાની ઑફર કરી હતી.

મને ચિંતા એ વાતની હતી કે હું એક વિદ્યાર્થી જ છું એ વાતનો તેમને અહેસાસ થશે એટલે મને નહીં ગણકારે. તેના બદલે તેમનો ફોન આવ્યો કે, હજુ અમે પૂરી રીતે તૈયાર નથી પણ એક મહિના પછી અમને મળવા આવી જજો.

મારા માટે આ અભિગમ આશીર્વાદરૂપ હતો કેમ કે ત્યાં સુધી મેં સૉફ્ટવેર તૈયાર નહોતું કર્યું. એ ક્ષણથી જ મેં આ વધારાનો યશ અપાવે તેવા પ્રોજેક્ટ પર દિવસરાત કામ કરવાનું શરૂ કર્યું અને આ પ્રોજેક્ટના કારણે જ મારા કૉલેજના શિક્ષણનો અંત આવ્યો.

અને માઈક્રોસૉફ્ટ સાથેની યાદગાર સફર શરૂ થઈ.

હું આ બધાથી પર રહીને હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી વિશે વિચારું છું તો મને યાદ આવે છે કે હું એ વખતે ભરપૂર ઉર્જા અને બુદ્ધિમત્તાની વચ્ચે હતો. એ બધું થકવી નાંખે તેવું હતું, ક્યારેક નકલખોરી પણ કરવી પડતી અને ક્યારેક હતોત્સાહ પણ થઈ જવાતું પણ એ બધું પડકારરૂપ હતું. એ એક અદ્‌ભુત વિશેષાધિકાર હતો અને ભલે મેં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી અધવચ્ચેથી છોડી દીધી હોય પણ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી ખાતે ગાળેલાં વર્ષો દરમિયાન હું ઘણો બદલાયો હતો. એ દિવસો દરમિયાન જ મેં મિત્રો બનાવ્યા અને અદ્‌ભુત વિચારો પર કામ કર્યું.

જોકે હું પાછું વળીને જોઉં છું તો મને એક બહુ મોટો અફસોસ રહી ગયો છે.

મેં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી છોડી ત્યારે મને વિશ્વમાં જે ભયાનક અસમાનતા છે તેની વાસ્તવિકતાનો કોઈ ખ્યાલ નહોતો. હચમચાવી નાંખે તેવી આરોગ્યની અસમાનતા અને સંપત્તિની અસમાનતા અને તકોની અસામનતા કે જે વિશ્વના કરોડો લોકોને હતાશામાં જીવવા મજબૂર કરે છે.

હું અહીં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં રાજકારણ અને અર્થતંત્રના નવા વિચારો વિશે ઘણું બધું શીખ્યો. વિજ્ઞાનના ક્ષેત્રમાં જે પ્રગતિ થઈ છે તેની સાથે મારો એકદમ નજીકનો સંપર્ક અને અનુભવ પણ અહીં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં જ થયો.

પણ માનવતાનો મહાનતમ વિકાસ તેની શોધોમાં નથી પણ આ શોધોનો ઉપયોગ કઈ રીતે અસમાનતા દૂર કરવામાં થાય છે તેમાં છે. એ પછી લોકશાહીના માધ્યમથી હોય, લોકોને શિક્ષણ આપવા દ્વારા હોય, ઉચ્ચ ગુણવત્તાયુક્ત આરોગ્ય સુવિધાઓ દ્વારા હોય કે વ્યાપક આર્થિક તકોનું નિર્માણ કરવા દ્વારા હોય. અસમાનતાને દૂર કરવી એ માનવજાતની શ્રેષ્ઠ સિદ્ધિ છે.

મેં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી કેમ્પસ છોડ્યું ત્યારે મને આ દેશમાં લાખો યુવાનોને શિક્ષણની તકોના નામે છેતરવામાં આવે છે તેની કંઈ ખબર નહોતી. અને મને વિકસિત દેશોમાં કરોડો લોકો વર્ણવી ના શકાય તેવી ગરીબી અને રોગચાળા વચ્ચે જીવે છે તે વિશે કશી

ખબર નહોતી.

એ બધું સમજતાં અને શોધી કાઢતાં મને દાયકાઓ લાગ્યાં છે.

તમે બધા ગ્રેજ્યુએટ હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં અલગ સમયે આવ્યા છો. તમે લોકો વિશ્વની અસમાનતા વિશે તમારા અગાઉના વિદ્યાર્થીઓ કરતાં વધારે સારી રીતે માહિતગાર છો. મને આશા છે કે તમે અહીં ગાળેલાં વર્ષો દરમિયાન તમને એ વિચારવાની તક મળી હશે કે આજના ઝડપથી વિકસી રહેલી ટૅક્નોલોજીના યુગમાં આપણે આ અસમાનતાનો કઈ રીતે મુકાબલો કરી શકીએ અને કઈ રીતે તેનો ઉકેલ લાવી શકીએ.

માત્ર ચર્ચા કરવા માટે જ એક કલ્પના કરો કે તમારી પાસે એક અઠવાડિયામાં થોડાક કલાકો વધારાના છે અને દરેક મહિનામાં તમારી કમાણીમાંથી થોડાક ડૉલર એવા છે કે જેનું દાન કરી શકાય છે. તમે તમારો આ સમય અને આ નાણાં એ રીતે ખર્ચવા માંગો છો કે જેનાથી બચત પર વ્યાપક અસર થાય અને જીવનમાં પણ સુધારો થાય.

તો તમે તમારો સમય અને નાણાં બંને ક્યાં ખર્ચશો?

મેલિન્ડા એટલે કે મારી પત્ની અને મારા માટે પણ આ જ પડકાર છે, આ જ સવાલ ઊભો છે. અમારી પાસે જે સ્રોત છે તેનો ઉપયોગ કરીને મહત્તમ લોકોને લાભ થાય એવું અમે શું કરી શકીએ?

આ અંગેની ચર્ચા દરમિયાન મેં અને મેલિન્ડાએ એક લેખ વાંચ્યો. આ લેખમાં આપણે જે રોગ પર વર્ષો પહેલાં વિજય મેળવ્યો છે અને જે રોગના કારણે કોઈને નુકસાન ના થાય તેવી સ્થિતિ સર્જી છે તે જ રોગના કારણે દર વર્ષે ગરીબ દેશોમાં કરોડો બાળકો મરી જાય છે. ઓરી, મેલેરિયા, ન્યુમોનિયા, હેપેટાઇટિસ બી, યલો ફીવર જેવા રોગોનો કરોડો બાળકો ભોગ બને છે. રોટાવાયરસ નામના એક રોગનું તો મેં નામ પણ નહોતું સાંભળ્યું. અને આ રોગ દર વર્ષે ૫૦ લાખ બાળકોને મારી નાંખે છે. અને આ ભોગ બનનારા બાળકોમાંથી એક પણ બાળક યુનાઇટેડ સ્ટેટસનું નથી.

અમે એકદમ આઘાત પામી ગયાં હતાં. અમે એટલી જ ધારણા બાંધી કે જો કરોડો

લોકો ગુજરી જતા હોય અને જો તેમને બચાવી શકાતા હોય તો વિશ્વ તેમને બચાવવા માટે દવાઓ શોધવાના અને તેને લોકો સુધી પહોચાડવાના કામને જ મહત્ત્વ આપે પણ એવું થતું નથી માત્ર એક ડૉલર કરતાં ઓછા ખર્ચમાં તમે કોઈની જિંદગી બચાવી શકો પણ એટલું પણ થઈ શકતું નથી. જો તમે માનતા હો કે દરેક જિંદગીનું મૂલ્ય એકસરખું જ છે તો પછી કેટલીક જિંદગીઓ બચાવવા જેવી લાગે અને કેટલીક જિંદગીઓની કોઈ કિંમત જ ના હોય તે જાણીને ખરેખર હચમચી જવાય.

એ જ વખતે અમે અમારી જાતને કહ્યું કે,

આ વાત સાચી ના હોઈ શકે પણ જો સાચી હોય તો અમે જે કંઈ કરવા માંગીએ છીએ, જે કંઈ આપવા માંગીએ છીએ તેમાં પહેલી પસંદગી લોકોના જીવ બચાવવાની હશે.

એટલે અમે અમારું કામ એ જ રીતે શરૂ કર્યું કે જે રીત અહીં બેઠેલા બીજા કોઈએ પણ શરૂ કર્યું હોત.

અમે એ વખતે પૂછેલું કે આ દુનિયા કઈ રીતે આ બાળકોને મરવા દઈ શકે?

આ સલાવનો જવાબ સરળ છે. આ બાળકોના જીવ બચાવવા માટે બજારમાંથી કોઈ વળતર મળતું નથી કે લાભ થતો નથી અને સરકાર તેને માટે કોઈ સબસિડી કે સહાય આપતી નથી. આ બાળકો મરી જાય છે કેમ કે તેમની માતાઓ અને તેમના પિતાઓ પાસે બજારમાં કોઈ પાવર નથી અને સીસ્ટમમાં તેમનો કોઈ અવાજ નથી.

પણ આપણી પાસે આ બંને છે, માર્કેટમાં પાવર પણ અને સીસ્ટમમાં અવાજ પણ.

આપણે જો વધારે સર્જનાત્મક મૂડીવાદનો વિકાસ કરી શકીએ તો આપણે બજારની તાકાતોને ગરીબો માટે વધારે સારી રીતે કામ કરવાની ફરજ પાડી શકીએ. જો આપણે બજારની તાકાતોને વધારે વ્યાપક બનાવીએ કે જેથી વધારે લોકો નફો કમાઈ શકે અથવા કમ સે કમ પોતાની રોજી મેળવી શકે તો આ મૂડીવાદ સૌથી ખરાબ અસમાનતાનો ભોગ બનેલા લોકોની સેવા કરી શકે. આપણે વિશ્વભરની સરકારોને પણ ફરજ પાડી શકીએ કે તે કરદાતાઓનાં નાણાંને એ રીતે ખર્ચે કે જેથી તેમાં જે લોકો

કર ચૂકવે છે તેમની કિંમત સારી રીતે સમજી શકાય.

જો આપણે ગરીબોની જરૂરિયાતો સંતોષવાની સાથે સાથે બિઝનેસ હાઉસો નફો કમાઈ શકે અને રાજકારણીઓ મતો મેળવી શકે તેવા નવા રસ્તા શોધી શકીએ તો આપણે વિશ્વમાં અસમાનતા ઘટાડવા માટેના મજબૂત અને ટકાઉ રસ્તા શોધી કાઢ્યો છે એમ માનજો. આ કામગીરી સતત ચાલુ રહેવાની છે અને કદી તેનો અંત નહીં આવે. પણ આ પડકારનો જવાબ આપવાનો સભાન પ્રયાસ દુનિયાને બદલી નાંખશે.

હું આશાવાદી છું કે આપણે આ કરી શકીએ તેમ છીએ પણ હું એવા નિરાશાવાદીઓની વાત કરું છું કે જેમને લાગે છે કે કોઈ આશા બચી નથી. એ લોકો કહે છે કે, અસમાનતા આપણા સમાજમાં શરૂઆતથી જ છે અને તે અંત સુધી રહેવાની છે. કેમ કે લોકોને કંઈ પડી જ નથી.

તેમની વાત સાથે હું સંપૂર્ણપણે અસહમત છું.

હું માનું છું કે આપણે જે કરવા માંગીએ છીએ તે વિશે જેટલું જાણીએ છીએ તેના કરતાં વધારે કાળજી આપણી પાસે છે.

અહીં આ કેમ્પસમાં બેઠેલા આપણામાંના બધા લોકોએ એક યા બીજા સમયે આપણાં હૃદય તૂટી જાય તેવી માનવ કરુણાંતિકાઓ જોઈ છે. અને છતાં આપણે કંઈ નથી કરતા. એટલા માટે નહીં કે આપણને તેની પરવા નથી પણ શું કરવું તેની જ આપણને ખબર નથી. જો આપણને ખબર હોત કે કઈ રીતે મદદ કરવી તો આપણે એ રીતે જ વર્ત્યા હોત.

આપણને બહુ પરવા નથી એ બાબત પરિવર્તન આડે મોટો અવરોધ નથી પણ આ બાબત એકદમ ગૂંચવાડાભરી છે.

આપણને જે બાબતની પરવા છે તેને એક્શનમાં પરિવર્તિત કરવા માટે આપણે પહેલાં સમસ્યાને સમજવી પડે. તેનો ઉકેલ શું છે તે જાણવું પડે અને તેની અસરને સમજવી પડે. પણ આ ગૂંચવાડો આ ત્રણેય બાબતોને અવરોધે છે.

૨૪ કલાક ચાલતા સમાચારો અને ઇન્ટરનેટની શોધ પછીય લોકો સમસ્યાઓને

સાચા અર્થમાં સારી રીતે સમજે એ બાબત ગૂંચવાડાભરી જ છે. કોઈ એરપ્લેન તૂટી પડે તો અધિકારીઓ તરત જ પત્રકાર પરિષદ બોલાવે છે. એ લોકો તપાસ કરવાનું વચન આપે છે, તેનું કારણ નક્કી કરી નાંખે છે અને ભવિષ્યમાં આ રીતે ફરી પ્લેન ના તૂટે તેવી સ્થિતિ સર્જે છે.

પણ જો અધિકારીઓ એકદમ પ્રામાણિક હોય તો એ લોકો એવું કહે કે,

આજે નિવારી શકાય તેવાં કારણોસર જે લોકો દુનિયાભરમાં મોતને ભેટ્યા તેમાંથી એક ટકાના અડધા એટલે કે માત્ર અડધો ટકો આ પ્લેનમાં હતા. અમે આ અડધો ટકો લોકોના જીવ લેનારી સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવા માટે કૃતનિશ્ચયી છીએ.

મોટી સમસ્યા પ્લેન તૂટી પડ્યું એ નથી પણ નિવારી શકાય તેવાં કારણોથી મરતા લાખો લોકો છે.

આપણે આ બધાં મોત વિશે બહુ નથી વાંચતા. મીડિયા એ જ વાતોને કવર કરે છે કે જે નવું છે. લાખો લોકો રોજ મરે છે તે વાતમાં કશું નવું નથી. તેથી આ વાત બેકગ્રાઉન્ડમાં જ રહી જાય છે અને તેને સરળતાથી અવગણી શકાય છે. પણ જ્યારે પણ આપણે એ જોઈએ છીએ કે તેના વિશે વાંચીએ છીએ ત્યારે પણ એ સમસ્યા પર ધ્યાન આપવું આપણા માટે મુશ્કેલ હોય છે. એ લોકોની વેદનાઓ તરફ ધ્યાન આપવાનું મુશ્કેલ હોય છે કેમ કે આ બાબત એટલી ગૂંચવાડાભરી હોય છે કે કઈ રીતે મદદ કરવી તે જ આપણે નથી સમજી શકતા અને એટલા માટે આપણે તેનાથી દૂર ભાગીએ છીએ.

જો આપણે ખરેખર સમસ્યાને જોઈ શકીએ અને એ જ પહેલું પગલું છે. તે પછી બીજું પગલું આવે છે કે બધા ગૂંચવાડાને બાજુ પર મૂકીને સમસ્યાનો ઉકેલ શોધી કાઢવો.

જો આપણને જે પરવા છે તે અંગે ખરેખર કંઈ કરવા માગતા હોઈએ તો ઉકેલ શોધવો જરૂરી છે. જો આપણી પાસે સ્પષ્ટ અને સાબિત થયેલો જવાબ હોય તો કોઈ સંગઠન કે વ્યક્તિ આપણને પૂછે કે હું તમને કઈ રીતે મદદ કરી શકું ? કે તરત જ આપણે એક્શનમાં આવી શકીએ. આપણે એ પણ જોઈ શકીએ કે આપણે જે પરવા કરીએ છીએ તે નકામી નથી કે આપણા વિચારો વેડફાતા નથી. પણ વાત ગૂંચવાડાભરી છે



એટલે જેને પણ પરવા હોય તેના માટે પણ કામ કરવાનો રસ્તો શોધવો અઘરો છે. અને તેના કારણે તેમની પરવાનો પણ બહુ અર્થ રહેતો નથી.

આ ગૂંચવાડામાંથી રસ્તો શોધવા માટે તમારે ચાર તબક્કામાંથી પસાર થવું પડે. આ ચારેય તબક્કા આગાહી કરી શકાય તેવા જ છે. પહેલો તબક્કો એ છે કે તમે લક્ષ્ય નક્કી કરો. પછી એકદમ ઉચ્ચ કક્ષાએ પહોંચાય તેવો અભિગમ શોધો. આ અભિગમ માટે આદર્શ ટેક્નોલોજી શોધો અને દરમિયાનમાં તમારી પાસે જે પહેલાંથી હોય તે ટેક્નોલોજીનો શ્રેષ્ઠ ઉપયોગ કરો. આ ટેક્નોલોજી દવા જેવી ચીજ પણ હોઈ શકે અથવા બેડનેટ પણ હોઈ શકે.

એઈડ્સનો રોગચાળો ઉદાહરણના રૂપમાં જોઈએ. સ્વાભાવિક રીતે જ વ્યાપક ઉદ્દેશ આ રોગને નાબૂદ કરવાનો છે. એકદમ ઉચ્ચ કક્ષાના અભિગમમાં આ રોગને કઈ રીતે અટકાવવો તે આવે. આદર્શ ટેક્નોલોજી એ કહેવાય કે જે એક જ ડોઝ લેવાથી આખી જિંદગી એઈડ્સના રોગ સામે રક્ષણ આપે. એટલા માટે જ સરકારો, દવાની કંપનીઓ અને ફાઉન્ડેશનો વેક્સિનની શોધ માટેના સંશોધનને સહાય કરે છે. પણ તેમને રસી શોધતાં એક દાયકા કરતાં વધારે સમય લાગી શકે છે. માટે એ સમયગાળા દરમિયાન આપણે આપણી પાસે જે કંઈ છે તેના વડે ચલાવવું પડે. અને એટલા માટે જ આપણી પાસે એઈડ્સને અટકાવવાનો સૌથી સરળ માર્ગ લોકોને જોખમી જાતિય સંબંધોથી દૂર રહેવા સમજાવવાનો છે.

આ લક્ષ્ય હાંસલ કરવા ફરી ચાર તબક્કાનો અમલ જરૂરી છે. આ એક પદ્ધતિ છે. મહત્ત્વની બાબત એ છે કે કદી વિચારવાનું બંધ ના કરો કે કામ કરવાનું બંધ ના કરો. અને આપણે વીસમી સદીમાં ટી.બી. અને મેલેરિયાના કિસ્સામાં જે કંઈ કર્યું તે કદી ના કરશો. એ વખતે આપણે આ રોગની ગૂંચવાડાભરી બાબતો સામે શરણાગતિ સ્વીકારી લીધી હતી અને લડત છોડી દીધી હતી.

સમસ્યાને સમજ્યા પછી અને તેના માટેનો અભિગમ શોધી કાઢ્યા પછી અંતિમ પગલું તમારા કામની અસર તપાસવાનું તથા તમારી સફળતા કે નિષ્ફળતાના અનુભવો બીજા સાથે વહેંચવાનું છે કે, જેથી બીજા લોકો તમારા પ્રયત્નોમાંથી કંઈક

શીખે.

જોકે તમારી પાસે આંકડા હોવા પણ જરૂરી છે. તમે એ બતાવવા માટે પણ સક્ષમ હોવા જોઈએ કે તમારો કાર્યક્રમ બીજાં કરોડો બાળકોનું રસીકરણ કરી રહ્યો છે. આ રોગોના કારણે બાળકોના મોતમાં ઘટાડો થઈ રહ્યો છે તે બતાવવાની ક્ષમતા પણ તમારામાં હોવી જોઈએ. તમારા કાર્યક્રમને સારો સાબિત કરવા માટે જ આ બાબતો જરૂરી નથી પણ બિઝનેસ જગત તથા સરકાર પાસેથી નાણાં મેળવવા પણ આ બધું જરૂરી છે.

પણ જો તમે લોકોને તેમાં ભાગીદાર બનવાની પ્રેરણા આપવા માગતા હો તો માત્ર આંકડા બતાવવાથી કામ ના ચાલે. તેને માટે તમારે વધુ કંઈક કરવું પડે. તમારે તમારા કામની માનવીય અસરોની વાત તેમના સુધી પહોંચાડવી પડે. તો જ લોકોને ખબર પડે કે જે લોકો અસરગ્રસ્ત છે તેમના પરિવાર માટે એક જીવ બચે તેનું મૂલ્ય કેટલું છે.

હું થોડાંક વર્ષો પહેલાં દાવોસ ગયો હતો તે મને યાદ છે. એ વખતે હું એક ગ્લોબલ હેલ્થ પેનલમાં હતો અને અમે લોકો કરોડો લોકોના જીવ બચાવવા વિશે ચર્ચા કરતા હતા. કરોડો લોકો !! એક જ વ્યક્તિનો જીવ બચાવવાની વાતથી થતા રોમાંચની કલ્પના કરો અને પછી તેને લાખ વડે ગુણી નાંખો. અને તે છતાં મેં આજદિન સુધી જે ચર્ચાઓમાં ભાગ લીધો છે તે પૈકી આ સૌથી બોરિંગ અને નિરસ ચર્ચા હતી. એટલી નિરસ ચર્ચા હતી કે હું એ ચર્ચાને સહન પણ કરી શકતો નહોતો.

એ અનુભવમાં મને જે બાબત સૌથી ખટકી તે એ હતી કે હું એ પહેલાં એક એવી ઈવેન્ટમાંથી આવ્યો હતો કે જ્યાં અમે એક સૉફ્ટવેરના વર્ઝન ૧૩ને બજારમાં મૂક્યું હતું. એ ઈવેન્ટમાં લોકો આ વર્ઝનને જોઈને ઊછળી પડ્યા હતા અને રોમાંચિત થઈને બૂમો પાડતા હતા. લોકો સૉફ્ટવેર વિશે રોમાંચ અનુભવે તે મને ગમે છે પણ લોકોના જીવ બચાવવામાં એટલો જ રોમાંચ અનુભવાય તેવી સ્થિતિ આપણે કેમ સર્જી શકતા નથી ?

જ્યાં સુધી લોકોને તમે તેમના કામની અસર જોવામાં અને અનુભવવામાં મદદ ના કરો ત્યાં સુધી તમે તેમને રોમાંચિત ના કરી શકો. અને એ કઈ રીતે કરવું એ સવાલ બહુ

ગૂંચવાડાભર્યો છે.

જોકે એ પછીય હું આશાવાદી છું. હા, અસમાનતા આપણી સાથે હંમેશાં માટે રહી છે પણ આ ગૂંચવાડો દૂર કરવા માટે આપણી પાસે જે સાધનો છે તે હંમેશાંથી આપણી પાસે નહોતાં. આ સાધનો નવાં છે, આ સાધનો આપણને જેની પરવા છે તે અંગે મોટા ભાગનાં કામો કરવામાં આપણને મદદરૂપ છે અને એટલા માટે જ ભવિષ્ય ભૂતકાળ કરતાં અલગ હોઈ શકે છે.

આ યુગની નિર્ણાયક અને વ્યાપક અસર ધરાવતી બાયોટેક્નોલોજી, કમ્પ્યૂટર અને ઈન્ટરનેટ જેવી શોધો આપણને દારૂણ ગરીબી દૂર કરવાની તથા નિવારી શકાય તેવા રોગોથી થતાં મોતને અટકાવવાની આપણી પાસે પહેલાં કદી નહોતી તેવી તક પૂરી પાડે છે.

જ્યોર્જ માર્શલ આજથી ૬૦ વર્ષ પહેલાં અહીં કમેન્સમેન્ટ સ્પીચ આપવા આવ્યા હતા અને તેમણે બીજા વિશ્વ યુદ્ધ પછી તારાજ યુરોપના દેશોને મદદ કરવાની યોજનાની જાહેરાત કરી હતી.

તેમણે કહ્યું હતું કે, મને લાગે છે કે સંખ્યાબંધ ગૂંચવાડાભરી બાબતોમાં એક બાબત એ છે કે અખબારો અને રેડિયો દ્વારા લોકો સુધી જે માહિતી પહોંચાડાય છે તે માહિતીના કારણે શેરીમાં રહેતા સામાન્ય માણસ માટે ખરેખર પરિસ્થિતિ શું છે તેનું સાચું મૂલ્યાંકન કરવું એકદમ મુશ્કેલ થઈ ગયું છે. આટલા દૂર રહીને ખરેખર સાચી પરિસ્થિતિ શું છે તેનું વાસ્તવિક આકલન કરવું લગભગ અશક્ય છે.

માર્શલે સંબોધન કર્યું તેનાં ૩૦ વર્ષ પછી મારો ક્લાસ મારા વિના જ ગ્રેજ્યુએટ થયો અને એ વખતે એવી ટેક્નોલોજી ઊભરી રહી હતી કે જે દુનિયાને વધારે નાની બનાવી દે, વધારે મુક્ત બનાવે, વધારે જોઈ શકાય તેવી બનાવે અને અંતર પણ ઘટાડી દે.

ઓછી કિંમતનાં પર્સનલ કમ્પ્યૂટર્સના કારણે એવા શક્તિશાળી નેટવર્કનો ઉદય થયો કે જેણે શીખવાની તથા સંવાદ કરવાની વ્યાપક તકો પેદા કરી છે. આ નેટવર્કની જાદુઈ બાબત એ જ નથી કે તેના કારણે અંતરો નાબૂદ થઈ ગયાં છે અને દરેક વ્યક્તિ

તમારી પાડોશી બની ગઈ છે પણ તેના કારણે કોઈ એક જ સમસ્યા પર સાથે મળીને કામ કરતા હોય તેવા તેજસ્વી લોકોની સંખ્યામાં નાટ્યાત્મક રીતે વધારો થયો છે અને નવી શોધને કલ્પનામાં ના આવે તેટલાં લોકો સુધી પહોંચાડવાનું પ્રમાણ વધ્યું છે.

બરાબર એ જ સમયે આ ટેક્નોલોજીનો લાભ મેળવતી એક વ્યક્તિની સામે વિશ્વમાં પાંચ વ્યક્તિ એવી છે કે જેને આ લાભ નથી મળતો. તેનો અર્થ એ કે ઘણાં સર્જનાત્મક લોકો આ ચર્ચાથી બહાર રહી ગયાં છે. જેમની પાસે પોતાના આઈડીયા, પોતાના વિચારો લોકો સુધી પહોંચાડવા માટે કે પોતાનું કૌશલ્ય બતાવવા માટે ટેક્નોલોજી નથી તેવા પ્રેક્ટિકલ ઇન્ટેલિજન્ટ ધરાવતા અને તેનો અનુભવ પણ ધરાવતા સ્માર્ટ લોકો આ ચર્ચાથી બહાર છે.

ખરેખર તો શક્ય તેટલા લોકો સુધી આ ટેક્નોલોજી પહોંચે તે જરૂરી છે કેમ કે આ વિકાસ જ માણસ માણસ માટે શું કરી શકે તે મુદ્દે ક્રાંતિ લાવી રહ્યો છે. આ ટેક્નોલોજી માત્ર રાષ્ટ્રીય સરકારો માટે જ નહીં પણ યુનિવર્સિટીઓ, કૉર્પોરેશનો, નાનાં સંગઠનો અને વ્યક્તિગત રીતે પણ લોકો સમસ્યાને સમજે, તે માટેના અભિગમ જુએ અને ગરીબી, ભૂખમરો તથા હતાશા જેવાં ૬૦ વર્ષ પહેલાં જેની વાત જ્યોર્જ માર્શલે કરી હતી તેવી સમસ્યાઓનો ઉકેલ લાવવા માટે તમે કરેલા પ્રયત્નોની અસરોને ચકાસી શકે તે શક્ય બનાવે છે.

હાર્વર્ડ પરિવારના સભ્યો : અહીં આ કેમ્પસમાં વિશ્વમાં ઉપલબ્ધ સૌથી બુદ્ધિમંત લોકો એકઠા થયા છે.

શાના માટે?

હાર્વર્ડના ફેકલ્ટી મેમ્બર્સ, ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીઓ, વિદ્યાર્થીઓ અને લાભકર્તાઓએ અહીં બેઠેલા તથા સમગ્ર વિશ્વમાં ફેલાયેલા લોકોના જીવનધોરણમાં સુધારો કરવા માટે તેમની તાકાતનો ઉપયોગ કર્યો છે તેમાં કોઈ શક નથી. પણ આપણે વધારે કંઈ કરી શકીએ કે નહીં?

જે લોકોએ હાર્વર્ડનું નામ પણ નથી સાંભળ્યું અને કદાચ સાંભળશે પણ નહીં એ

લોકોના જીવનમાં સુધારો લાવવા માટે હાર્વર્ડ તેની બુદ્ધિપ્રતિભાઓને સમર્પિત કરી શકે કે નહીં?

અહીં હાજર બુદ્ધિશાળી નેતાઓ એટલે કે ડીન્સ તથા પ્રોફેસરોને મારે એક વિનંતી કરવી છે.

તમે નવી ફેકલ્ટી લો છો, અભ્યાસક્રમનું મૂલ્યાંકન કરો છો અને જરૂરી ડીગ્રી નક્કી કરો છો તો તમારી જાતને એક સવાલ પૂછજો.

શું આપણાં શ્રેષ્ઠ દિમાગ આપણી સૌથી મોટી સમસ્યાઓનો ઉકેલ શોધવા માટે સમર્પિત હોવાં જોઈએ કે નહીં?

શું હાર્વર્ડ પોતાની ફેકલ્ટીને વિશ્વની સૌથી ખરાબ અસમાનતાનો સામનો કરવાના કામમાં પ્રોત્સાહન આપે છે?

હાર્વર્ડના વિદ્યાર્થીઓએ વૈશ્વિક ગરીબીની વ્યાપકતા, વૈશ્વિક ભૂખમરા, ચોખ્ખા પાણીની અછત, છોકરીઓને શાળાએ નથી મોકલવામાં આવતી તે સમસ્યા, આપણે જેની સારવાર કરી શકીએ તેમ છીએ તેના કારણે બાળકો મરી જાય છે વગેરે વિશે જાણવું જોઈએ?

વિશ્વમાં સૌથી વધારે વિશેષાધિકાર ધરાવતા લોકોએ સૌથી ઓછા અધિકારો ભોગવતા લોકો વિશે જાણવું જોઈએ?

આ બધા સિદ્ધાંતોને લગતા સવાલો નથી. તમે તમારી નીતિના આધારે તેના જવાબ આપી શકો છો.

જે દિવસે હું હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટીમાં દાખલ થયો એ દિવસે મારી માતાને બહુ ગર્વ થયો હતો. મારી માતા હંમેશાં મને બીજાં માટે કંઈક કરવાનું કહ્યા કરતી. મારાં લગ્નના થોડાક દિવસો પહેલાં તેણે એક સમારોહ યોજ્યો હતો. આ સમારોહમાં તેણે મેલિન્ડાને લખેલો એક પત્ર મોટેથી વાંચ્યો હતો. આ પત્રમાં તેણે લગ્ન વિશે લખ્યું હતું. એ વખતે મારી માતા કેન્સરના કારણે એકદમ બીમાર હતી છતાં તેણે પોતાનો સંદેશો બધાં સુધી પહોંચાડવા માટેની એક તક ઝડપી લીધી. આ પત્રના અંતમાં તેણે લખ્યું હતું કે

આ પત્ર એ લોકો પાસેથી છે કે જેમને ઘણું બધું મળ્યું છે અને જેમની પાસેથી ઘણી

બધી અપેક્ષાઓ છે.

જો તમે આ કેમ્પસમાં હાજર બધા લોકો વિચારશો કે તમને ટેલેન્ટ, વિશેષાધિકારો અને તકોની રીતે શું શું અપાયું છે તો વિશ્વ તમારી પાસે જે અપેક્ષાઓ રાખે છે તેની કોઈ મર્યાદા ન હોઈ શકે.

હાલના સમયને અનુરૂપ પ્રથા પ્રમાણે હું અહીં હાજર દરેક ગ્રેજ્યુએટને એક મુદ્દા પર કામ કરવા કહું છું. કોઈ પણ ગૂંચડાવાભરી સમસ્યા લો, તેની ગંભીર અસમાનતા વિશે જાણો અને તેના નિષ્ણાત બની જાઓ. જો તમે તમારી કરીયરમાં તેના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરશો તો એ અદ્ભુત બાબત હશે. પણ એ તમારે કોઈ પ્રભાવ પાડવા માટે નથી કરવાનું. દરેક સપ્તાહે તમે થોડાક કલાકો જેની તાકાત વધી રહી છે તે ઇન્ટરનેટ પર ગાળીને તેના વિશે માહિતગાર થાઓ, તમારા જેવા જ રસ ધરાવતા બીજા લોકો વિશે માહિતી મેળવો , તેમાં રહેલા અવરોધોને સમજો અને તેનો ઉકેલ શોધવાના પ્રયત્ન કરો.

ગૂંચવાડા તમને રોકી દે તેવું ના થવા દેશો. સક્રિય બનો. મોટા મોટા સવાલો પૂછો. તમારી જિંદગીના એ સૌથી મહાન અનુભવ બની રહેશે.

તમે બધા ગ્રેજ્યુએટ થઈને અદ્ભુત સમયે બહાર આવી રહ્યા છો. તમે હાર્વર્ડ છોડશો ત્યારે તમારી પાસે એ ટેક્નોલોજી હશે કે જે મારા ક્લાસના વિદ્યાર્થીઓ પાસે કદી નહોતી. તમને વૈશ્વિક અસમાનતા વિશે માહિતી છે જે તેમની પાસે કદી નહોતી. અને આ જાગૃતિ સાથે તમારી પાસે એક માહિતગાર અંતરાત્મા પણ હશે. તમે તમારા થોડાક પ્રયત્નો વડે જે લોકોની જિંદગીને સુધારી શકો તેમ હતા તેમને છોડી દેશો તો આ અંતરાત્મા તમને જંપીને બેસવા નહીં દે, તમને ફાડી ખાશે. અમારી પાસે હતું તેના કરતાં તમારી પાસે ઘણું વધારે છે. તમારે બહુ જલદી શરૂઆત કરવી જોઈએ અને લાંબા સમય સુધી તે કર્યા કરવું જોઈએ.

તમે જે કંઈ જાણો છો તે જાણ્યા પછી તમે આ બધું ના કરો એ કેવું કહેવાય?

અને હું આશા રાખું છું કે આજથી ૩૦ વર્ષ પછી તમે અહીં હાર્વર્ડમાં પાછા ફરશો અને તમારી ટેલેન્ટ તથા તમારી શક્તિ વડે તમે શું કરી બતાવ્યું છે તે લોકોને કહેશો. હું આશા રાખું છું કે તમે તમારી જાતનું મૂલ્યાંકન તમે વ્યવસાયિક રીતે કઈ સિદ્ધિઓ

મેળવી તેના જ આધારે નહીં કરો પણ તમે વિશ્વની સૌથી ગંભીર અસમાનતાઓ દૂર કરવા શું કર્યું તેને આધારે પણ કરશો. અને તમારાથી દૂર રહેતા તથા તમારા તથા તેમના વચ્ચે માનવતા સિવાય બીજી કોઈ સમાનતા નથી એવા લોકો માટે તમે શું કર્યું અને તેમની સાથે કઈ રીતે તમે વર્ત્યા તેને આધારે તમારું મૂલ્યાંકન કરશો.

ગુડ લક.

બિલ ગેટ્સની ગણના માત્ર અમેરિકાના કે વિશ્વના સૌથી ધનિક લોકોમાં જ નથી થતી. પણ વિશ્વમાં સૌથી સફળ બિઝનેસમેનોમાં પણ થાય છે. બિલ ગેટ્સે શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું હતું અને પોતાની સૂઝથી માઇક્રોસૉફ્ટ જેવી વિશાળ કંપનીનું સર્જન કર્યું. આ કારણે બિલ ગેટ્સના વિચારો પણ અત્યંત મહત્ત્વના છે. અમેરિકામાં આર્થિક બાબતોમાં જે સામાન્ય મત પ્રવર્તે છે તેના કરતાં બિલ ગેટ્સના વિચારો સાવ અલગ છે. અમેરિકાની કંપનીઓ આઉટસોર્સિંગ કરે કે બહારના લોકોને વધારે વિઝા આપે તેનો સામાન્ય લોકો દ્વારા ઉગ્ર વિરોધ થાય છે ત્યારે બિલ ગેટ્સ તેની જોરદાર તરફેણ કરે છે. બિલ ગેટ્સની દલીલ એ છે કે જો અમેરિકાએ સ્પર્ધાત્મકતાના આ યુગમાં ટકવું હોય તો તેની અત્યાર સુધીની પરંપરા પ્રમાણે સમગ્ર વિશ્વમાંથી શ્રેષ્ઠ લોકોને અમેરિકામાં લાવવા પડે. એ સિવાય એમરિકાની શિક્ષણ પદ્ધતિમાં પણ આમૂલ પરિવર્તન લાવવું પડે. બિલ ભારત અને ચીન જેવા દેશો દ્વારા શિક્ષણ ક્ષેત્રે કરાયેલી પ્રગતિનો પણ પ્રશંસક છે.

બિલ ગેટ્સે અમેરિકાના સૌથી પ્રતિષ્ઠિત અખબારોમાં એક વૉશિંગ્ટન પોસ્ટમાં ૨૫ ફેબ્રુઆરી ૨૦૦૭ના રોજ એક લેખ લખ્યો હતો. આ લેખમાં તેણે અમેરિકાને કઈ રીતે વિશ્વમાં આગળ લઈ જવાય એન આર્થિક મહાસત્તા તરીકેનું તેનું સ્થાન જાળવી રખાય તે વિશે વિચારો વ્યક્ત કર્યા હતા. આ વિચારો વિકાસ કરવા માગતા દરેક દેશ માટે અને દરેક વ્યક્તિ માટે પ્રેરણાના સ્રોત સમાન છે. આ લેખનો અનુવાદ વાંચવાથી ખ્યાલ આવશે કે બિલ કઈ રીતે માઇક્રોસૉફ્ટ જેવું સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શક્યો.



અમેરિકાને કઈ રીતે સ્પર્ધાત્મક રાખી શકાય ?

સદીઓ સુધી લોકો એવું માનતા હતા કે આર્થિક વિકાસ એ મૂડી અને શ્રમ વચ્ચેના જોડાણનું પરિણામ હોય છે. આજે આપણે જાણીએ છીએ કે આ બંને પરિબળો પર એક અત્યંત મહત્ત્વનું પરિબળ હાવી થઈ ગયું છે અને આ પરિબળ છે : ઇનોવેશન એટલે નાવિન્યતા. નવી નવી શોધ.

અમેરિકા વિશ્વમાં આર્થિક નેતાગીરી ભોગવે છે તેનો મુખ્ય સ્રોત, મુખ્ય કારણ ઇનોવેશન છે. ઇનોવેશન જ વૈશ્વિક અર્થતંત્રમાં અમેરિકાની સ્પર્ધાત્મકતા, હરીફાઈમાં ટકી રહેવાની ક્ષમતાનો પાયો છે. અમેરિકા વર્ષો સુધી નવા આઇડીયાને સફળ બિઝનેસમાં ફેરવી શક્યું તેનાં કારણોમાં સંશોધનમાં સરકાર દ્વારા કરાતાં રોકાણ, મજબૂત ઇન્ટેલેક્ચ્યુઅલ પ્રોપર્ટી કાયદા તથા સક્ષમ મૂડીબજાર મુખ્ય છે.

આ બધામાં સૌથી મહત્ત્વનું પરિબળ આપણું વર્કફોર્સ એટલે કે કામ કરનારા લોકોનું લશ્કર છે. વિશ્વમાં શ્રેષ્ઠ યુનિવર્સિટીઓમાં સ્થાન પામતી અમેરિકાની યુનિવર્સિટીઓમાં તાલીમ પામેલા વિજ્ઞાનીઓ અને ઍન્જિનિયરોએ વિશ્વમાં માઈક્રોપ્રોસેસર સહિતની મહત્ત્વની ટૅક્નોલોજીના પ્રણેતા બનવાની ભૂમિકા ભજવી છે. આ ટૅક્નોલૉજીના કારણે દેશમાં ઉદ્યોગો સર્જાયા છે અને કરોડોની સંખ્યામાં ઊંચા પગારની નોકરીઓ પણ પેદા કરાઈ છે. જોકે વિશ્વમાં આપણે નવા વિચારોમાં કેન્દ્રસ્થાને છીએ તે બાબતને હવે હળવાશથી લઈ શકાય તેમ નથી. અત્યારે બીજા દેશોની સરકારો પણ જાગી રહી છે અને આ સ્પર્ધાત્મકતાના યુગમાં સતત કંઈક નવું કરવાની ક્ષમતા કેવી મહત્ત્વની ભૂમિકા ભજવે છે તે જાણી રહી છે. મારો કહેવાનો આશય એ નથી કે ચીન અને ભારત જેવા દેશોનું વિશ્વમાં આર્થિક મહત્ત્વ વધી રહ્યું છે તે ખરાબ છે. ખરેખર તો ઇનોવેશનને અપનાવવા માટે વિશ્વમાં વધુ ને વધુ લોકો કૌશલ્ય હાંસલ કરે તે જરૂરી છે. પણ મુખ્ય બાબત એ છે કે જો આપણે એટલે કે એમરિકાએ સ્પર્ધાત્મક રહેવું હોય એન ટકવું હોય તો આપણી પાસે કામ કરનારા લોકોની એવી ફોજ જોઈએ કે જે વિશ્વનાં સૌથી તેજસ્વી દિમાગ ધરાવતા લોકોની બનેલી હોય.

આ માટે બે પગલાં સૌથી મહત્ત્વનાં છે. પહેલું કદમ એ કે આપણે આપણી સ્કૂલોને એટલી મજબૂત બનાવવી જોઈએ કે જેથી યુવા અમેરિકનો જ્યારે નોલેજ ઈન્ડસ્ટ્રી એટલે કે જ્ઞાન આધારિત ક્ષેત્રોમાં પ્રવેશે ત્યારે તેમની પાસે તેમાં સફળ થવા માટે જરૂરી ગણિત, વિજ્ઞાન અને સમસ્યાને ઉકેલવા માટે જરૂરી કૌશલ્ય હોય જ. બીજું કદમ એ છે કે આપણે વિદેશમાં જન્મેલા વિજ્ઞાનીઓ અને ઍન્જિનિયરો અમેરિકાની કંપનીઓ માટે કામ કરી શકે તે માટેના નિયમો સરળ બનાવવા જોઈએ.

આ દેશમાં શિક્ષણ હંમેશાંથી સારા જીવન માટેનું પ્રવેશદ્વાર બની રહ્યું છે. આપણી પ્રાથમિક તથા માધ્યમિક શાળાઓ લાંબા સમય સુધી વિશ્વમાં સૌથી શ્રેષ્ઠ મનાતી હતી. પણ ૨૦૦૩માં યોજાયેલા ઈન્ટરનેશનલ મેથ ટેસ્ટમાં અમેરિકાની હાઈસ્કૂલોનો નંબર ૨૪મો હતો. આ સર્વે વિશ્વના ઔદ્યોગિક રીતે આગળ પડતા ૨૯ દેશોમાં કરાયો હતો અને તેમાંથી અમેરિકાની સ્કૂલોનો નંબર ૨૪મો આવ્યો હતો.

આપણી શાળાઓ વધુ સારી કામગીરી બજાવી શકે તેમ છે. ગયા વર્ષે સાન ડિએદોમાં હાઇ ટૅક્ હાઈની મુલાકાત લીધી હતી. આ અદ્‌ભુત સ્કૂલ છે. અહીં શિક્ષણવિદોએ પરંપરગત શિક્ષણનો પ્રોજેક્ટ આધારિત તથા મહેનત માંગી લે તેવા અભ્યાસક્રમ સાથે સમન્વય કરીને નવી જ શિક્ષણ પદ્ધતિ વિકસાવી છે. આ સ્કૂલના વિદ્યાર્થીઓને ખબર હોય છે કે તેઓ અહીં ભણ્યા પછી કૉલેજમાં જવાના છે. આ સ્કૂલમાંથી ભણનારા વિદ્યાર્થીઓ પૈકી ૨૯ ટકા વિદ્યાર્થીઓ ગણિત અથવા વિજ્ઞાનમાં સ્નાતક થાય છે. અમેરિકામાં કુલ વિદ્યાર્થીઓમાંથી ૧૭ ટકા વિદ્યાર્થીઓ ગણિત કે વિજ્ઞાનમાં સ્નાતક થાય છે તેની સરખામણીમાં આ પ્રમાણ બહુ ઊંચું છે.

વૈશ્વિક અર્થતંત્રમાં સ્પર્ધાત્મક બની રહેવા માટે આપણે આવી શાળાઓની સફળતા પર ઈમારતનું નિર્માણ કરવું પડે. તથા શિક્ષણ માટેના એક રાષ્ટ્રીય એજન્ડા માટે પ્રતિબદ્ધતા કેળવવી પડે. સરકાર અને કંપનીઓ બંને આ કામમાં ભૂમિકા ભજવી શકે. કંપનીઓએ મજબૂત શિક્ષણ નીતિ માટે દબાણ સર્જવું પડે અને આંતરરાષ્ટ્રીય સ્તરના ગણિત અને વિજ્ઞાનના શિક્ષણને અપનાવવા શાળાઓ સાથે મળીને કામ કરવું પડે. સાથે સાથે કંપનીઓને સુસંગત છે તેવું શિક્ષણ આપવા માટે પણ શાળાઓ સાથે

મળીને કામગીરી બજાવવી પડે. સરકારે શાળાઓમાં સુધારો લાવવા તેમજ શૈક્ષણિક તેજસ્વીતામાં વધારો કરવા માટે શિક્ષણવિદો સાથે મળીને અભ્યાસક્રમ તૈયાર કરવો જોઈએ.

અમેરિકાએ સ્પર્ધામાં ટકવું હોય તો તેના ઈમિગ્રેશન કાયદાઓમાં પણ સુધારો કરવો પડે. આ સુધારામાં અત્યત ઉચ્ચ કૌશલ્ય ધરાવતા વિદેશમાં જન્મેલા કર્મચારીઓને મહત્ત્વ મળે છે તે બાબત પ્રતિબિંબિત થવી જરૂરી છે. અમેરિકા પાસે અમેરિકામાં જન્મેલા તથા ઉચ્ચ ડીગ્રી ધરાવતા અને કૌશલ્ય ધરાવતા લોકોની જે સંખ્યા છે તેની સરખામણીમાં ટેક્‌નિકલ જ્ઞાન ધરાવતા લોકોની માગ બહુ વધારે છે. બીજા દેશના વિજ્ઞાનીઓ તથા ઍન્જિનિયરો આ માગ પૂરી કરે છે.

અત્યારે આ મુદ્દો એકદમ કટોકટીના તબક્કામાં પહોંચી ગયો છે. દર વર્ષે કમ્પ્યૂટર સાયન્સ આધારિત નોકરીઓની સંખ્યામાં એક લાખ લોકોનો વધારો થાય છે. બીજી તરફ અત્યાર સુધીમાં થયેલા અભ્યાસ દર્શાવે છે કે અમેરિકામાં કમ્પ્યૂટર સાયન્સ ભણેલા અને તેની ડીગ્રી ધરાવતા અમેરિકન યુવાોનની સંખ્યામાં નાટ્યાત્મક ઘટાડો થયો છે.

અમેરિકા દર વર્ષે આ અછતને દૂર કરવા માટે દર વર્ષે ૬૫ હજાર લોકોને કામચલાઉ એચ-વનબી વિઝા આપે છે. આ વિઝા જેટલા લોકોની જરૂર છે તેના કરતાં ઘણા ઓછા છે અને તેના કારણે ખાલી ટેક્‌નિકલ જગાઓ ભરાતી નથી. પરમેનન્ટ રેસિડેન્સી (પીઆર) આપવામાં જે કાયદાકીય નિયંત્રણો છે તેના કારણે આ સમસ્યા વધારે ઘેરી બની છે. કામચલાઉ કર્મચારીએ તેને ગ્રીન કાર્ડ મળે તે માટે પાંચ વર્ષ કે તેના કરતાં વધારે સમય માટે રાહ જોવી પડે છે.

આ સમયગાળા દરમિયાન એ લોકો નોકરી બદલી શકતા નથી અને તેના કારણે તેમને નોકરી આપનારની સફળતામાં યોગદાન આપવાની તેમની તકો મર્યાદિત બની જાય છે. આ બાબતની સમગ્રતયા અસર આર્થિક વિકાસ પર પડે છે.

ગયા વર્ષે આ કાયદામાં સુધારાની પ્રક્રિયા ખોરવાઈ ગઈ કેમ કે કૉંગ્રેસને સરહદી

સુરક્ષા અને ગેરકાયદેસર રીતે ઘૂસી આવતા લોકોનું શું કરવું તેનો રસ્તો નહોતો મળ્યો. દેશના કાયદા બનાવનારા લોકો ફરી એકવાર આ મહત્ત્વના મુદ્દે ચર્ચા કરી રહ્યા છે ત્યારે હું તેમને વિનંતી કરું છું કે તેઓ એચ-વનબી વિઝા પ્રોગ્રામમાં ફેરફારને સમર્થન આપે કે જેથી અમેરિકન કંપનીઓને જરૂર હોય ત્યારે જો અમેરિકામાં જન્મેલા ટલેન્ટેડ લોકો ના મળે તો તેઓ વિદેશમાં જન્મેલા વિજ્ઞાનીઓ અને ઍન્જિનિયરોને નોકરી આપી શકે. આ કાર્યક્રમમાં અમેરિકાના લોકોનાં પગાર અને નોકરીનાં હિતો સાચવવા માટે પૂરતી મજબૂત જોગવાઈઓ છે જ.

બીજી કંપનીઓની જેમ માઇક્રોસૉફ્ટ પણ એચ-વન બી વિઝા ધરાવતા કર્મચારીઓ તેમજ એમરિકન કર્મચારીઓને એકસરખી રીતે ઊંચા પગાર ચૂકવે છે. અમેરિકન સરકારના વર્તમાન પગાર ધોરણો છે તેના કરતાં આ પગારધોરણો ઘણાં ઊંચાં છે.

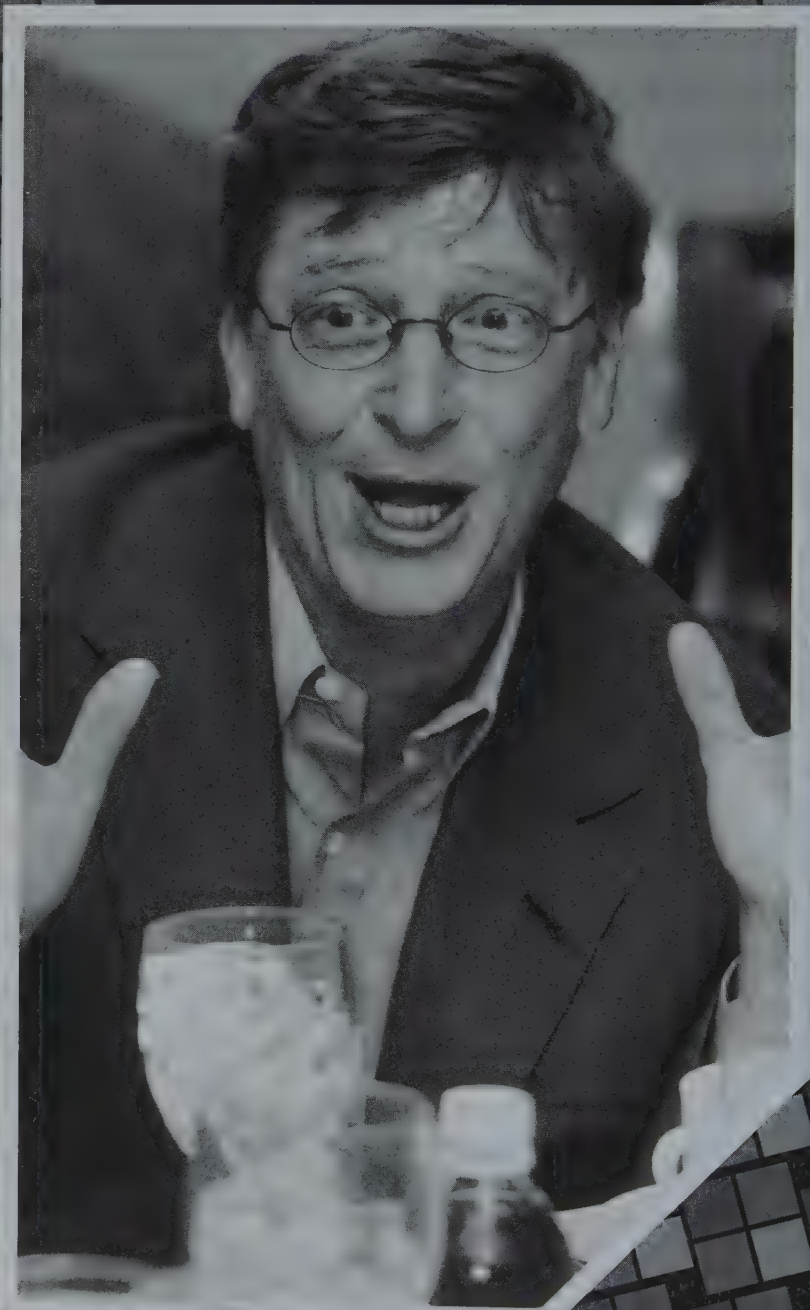
ઉચ્ચ કૌશલ્યો ધરાવતા વ્યવસાયિકોને જાળવી રાખવાનું સરળ બને એટલા માટે ગ્રીન કાર્ડ કાર્યક્રમમાં સુધારો કરવો પણ જરૂરી છે. અમેરિકાને સ્પર્ધામાં ટકાવી રાખવા માટે આ કર્મચારીઓ અત્યંત અનિવાર્ય છે અને અમેરિકાના આર્થિક વિકાસમાં તેમના યોગદાનને આપણે આવકારવું જોઈએ.

આપણે વિદેશી વિદ્યાર્થીઓ ગ્રેજ્યુએટ થાય તે પછી અહીં જ રહે તે માટે તેમને પ્રોત્સાહન પણ આપવું જોઈએ. અમેરિકામાં કમ્પ્યૂટર સાયન્સમાં પીએચ.ડી. કરીને ડૉક્ટરેટ મેળવનારા લોકોમાંથી અડધા ઉપરાંત લોકો વિદેશથી આવે છે. એ લોકો અમેરિકામાં ભણે અને પછી પોતાનું શિક્ષણ પૂરું કરે ત્યારે તેમને તેમના દેશમાં પાછા મોકલી દેવામાં આવે તેવી નીતિ આપણા રાષ્ટ્રીય હિતમાં નથી જ.

છેલ્લાં ૩૦ વર્ષ દરમિયાન અમેરિકન ઇનોવેશન ડિજિટલ ઇન્ફોર્મેશન ક્રાંતિમાં વિશ્વને દોરનારું પરિબળ રહ્યું છે. જો એમરિકાએ વિશ્વમાં આર્થિક નેતાગીરી જાળવી રાખવી હશે તો આપણે એવો માહોલ સર્જવો પડે કે જેના કારણે નવી પેઢી પોતે ક્યાં જન્મ્યા છે તેની ચિંતા કર્યા વિના જ નવું કરવાનાં સપનાં જુએ. આ દેશમાં ટેલેન્ટ એ

સમસ્યા નથી પણ રાજકીય ઇચ્છાશક્તિ મોટી સમસ્યા છે.

વૉશિંગ્ટન પોસ્ટમાં રવિવાર, ૨૫ ફેબ્રુઆરી ૨૦૦૭ના રોજ પ્રસિદ્ધ થયેલા લેખનો અનુવાદ.



બિલ વિશે બીજા શું કહે છે ?

બિલ ગેટ્સ અલ્ટિમેટ પ્રોગ્રામિંગ મશિન છે. તે માને છે કે દરેક ચીજની વ્યાખ્યા થઈ શકે, પરીક્ષણ થઈ શકે, જરૂરિયાત પ્રમાણે નાની થઈ શકે અને ચોક્કસ ગોલ હાંસલ કરી શકાય તે માટે તેને તાર્કિક લાગે તેવી રીતે ફરીથી ગોઠવી પણ શકાય.

સ્ટુઅર્ટ, આલ્સોપ

બિલ ગેટ્સ ચમકતા બખ્તર પહેરીને એક લડવૈયાની જેમ આવે અને ગ્રાહકોને ટેક્નોલોજિકલ અંધાધૂંધીમાંથી બહાર કાઢે તે વિચાર સારો છે. પણ આ વિચાર રજૂ કરનારા એક મહત્ત્વની વાતને અવગણે છે કે ગ્રાહકને આ અંધાધૂંધીમાં બિલ ગેટ્સે જ સેકન્ડ રેટ ટેક્નોલોજી આપી આપીને ધકેલ્યો છે.

ડગ્લાસ આદમ્સ

એવું કહેવાય છે કે એવી કોઈ ચીપ જ નથી કે જેને બિલ ગેટ્સ નવાં ફીચર્સ સાથે ધીમી ના પાડી શકે.

જેમ્સ કોએટ્સ, ધ શિકાગો ટ્રિબ્યુન

બિલ ગેટ્સ લોકોમાં વિખવાદ પેદા કરે છે, તે લોકોનો ગેરલાભ ઉઠાવે છે, તે લોકોનો ઉપયોગ કરે છે. તેણે મારી પાસેથી અને ઇન્ડસ્ટ્રી પાસેથી ઘણું ચોરીને પોતાના નામ કરી દીધું છે.

ગેરી કીલડેલ, કમ્પ્યટર કનેક્શન્સમાં લખેલી નોટ (આ પુસ્તક પ્રગટ જ ના થયું...)

બિલ ગેટ્સ ઘાતકી છે અને જેમ્સ બોન્ડની ફિલ્મમાં વિલન બનવા માટે તેનામાં કંઈક ખૂટતું હોય તો તે એક પર્શિયન બિલાડી જ છે.

ડેનિસ મિલર, આઈ રાન્ટ ધેરફોર આઈ એમમાં લખેલું વાક્ય

બિલ ગેટ્સ બહાર ફરે છે અને ચોક્કસ પદ્ધતિથી ચોરી શકાય તેવા વિચારોની શોધ કરે છે. મારા મતે આ એકદમ તાર્કિક વર્તન છે. બિલ આ જ કારણે અત્યંત સફળ થયો છે. પણ બિલ પોતે ચોરેલા એક પછી એક વિચાર પોતાનો જ હોવાનો દાવો કરે છે. ખરેખર તો તે એમ જ માને છે કે આ વિચાર સૌથી પહેલાં તેનો પોતાનો જ હતો અને તે એ રીતે વર્તવા પણ માંડે છે. બિલ પોતાને રોકફેલર તરીકે જોઈ શકતો નથી. તે પોતાને થોમસ આલ્વા એડિશન જ માને છે.

લેરી એલિસન, ઓરેકલ કૉર્પોરેશનના સીઈઓ

સૉફ્ટવેરઃ એન ઇન્ટિમેટ પોર્ટ્રેઇટ ઑફ લેરી એલિસન એન્ડ ઓરેકલ બુકનો અંશ. મેથ્યુ સીમોન્ડ્સે લખેલા આ પુસ્તકમાં લેરીએ પોતે પણ કેટલીક વાતો લખી છે.

બિલ ગેટ્સ એ માણસ છે કે જેણે વિશ્વની પહેલી સૉફ્ટવેર કંપની સ્થાપી અને તે પણ અત્યંત વિશાળ.

સ્ટીવ જોબ્સ, એપલના સ્થાપક

(ધ વોલ સ્ટ્રીટ જર્નલની ઓલ થિંગ્સ ડિજિટલ કોન્ફરન્સમાં બિલ ગેટ્સની હાજરીમાં કરેલી કમેન્ટ)

હાઈ ટેક્નોલોજીમાં ત્રણ કંપનીની મોનોપોલી છે. એક સિસ્કો, બીજી ઇન્ટેલ અને ત્રીજી માઇક્રોસૉફ્ટ. આમાંથી માત્ર એક કંપની સામે જ એન્ટિટ્રસ્ટની સમસ્યા છે. બિલ ગેટ્સ અને માઇક્રોસૉફ્ટના સીઈઓ સ્ટીવ બાલ્મેર બે મોટા કદના કિશોરો જેવા છે.

એવા કિશોરો જેમને ખબર નથી કે એ લોકો ખરેખર કેટલા મોટા થઈ ગયા છે અને એટલે જ એ લોકો ગમે ત્યાં હાથ મારતા રહે છે, બધું પાડતા રહે છે.

બોબ મેડકેફ, થ્રીકોમ કૉર્પોરેશનના સ્થાપક

વૉશિંગ્ટન પોસ્ટમાં ૨૦૦૦માં પ્રસિદ્ધ થયેલા લેખમાં કહેલી વાત

બિલ ગેટ્સ જે બિઝનેસમાં છે તે બિઝનેસ વિશે હું કશું જ જાણતો નથી પણ બિલ વિશે મને ભારે માન છે. હું તેને અંગત રીતે ઓળખું છું અને મને લાગે છે કે બિઝનેસમાં તે એકદમ હોંશિયાર છે.

વોરન બફેટ, અબજોપતિ રોકાણકાર

યુનિવર્સિટી ઑફ નોર્થ કેરોલિનામાં ૧૯૯૪માં આપેલા પ્રવચનમાં બિલ વિશે કરેલી કમેન્ટ...

જે ક્ષણે તમે બિલ ગેટ્સની વાત સામે વાંધો ઉઠાવો એ ક્ષણથી જ પરિસ્થિતિ તમારા માટે જોખમી બની જાય છે. સંઘર્ષની સ્થિતિમાં બિલ એકદમ ખૂંખાર બની જાય છે.

વર્ન રેબર્ન, ભૂતપૂર્વ માઈક્રોસૉફ્ટ એક્ઝિક્યુટિવ

વર્ન માઈક્રોસૉફ્ટમાં કન્ઝ્યુમર પ્રોડક્ટ ડિવિઝનનો ઇન્ચાર્જ હતો...

બિલ ગેટ્સ બીજા બધા ભલે ગમે તે દાવા કરતો હોય પણ એ વાસ્તવિકતા છે કે તે ઇન્ટરનેટની ગાડી ચૂકી ગયો હતો. સામેથી આવતી આ માલગાડીને બિલ ગેટ્સ કદી જોઈ ના શક્યો કે તેનો અવાજ પણ સાંભળી ના શક્યો.

જીમ ક્લાર્ક, નેટસ્કેપ કૉર્પોરેશનના સહસ્થાપક

ડેવિડ એલ. ગ્રીન દ્વારા સંપાદિત એક પુસ્તકમાં કરાયેલી કમેન્ટ

બિલ ગેટ્સનું યોગદાન માન્યામાં ના આવે તેવું છે. જો માઇક્રોસૉફ્ટે ઓએસને સ્ટાન્ડર્ડાઇઝ ના કર્યું હોત તો કમ્પ્યૂટર ઇન્ડસ્ટ્રીની હાલત અત્યારે શું હોત તેની કલ્પના કરી શકાય તેમ નથી. જો એ ના બન્યું હોત તો મને લાગે છે કે આજે કમ્પ્યૂટર ઈન્ડસ્ટ્રી બહુ નાની હોત.

માર્ક એન્ડરસન, નેટસ્કેપ કૉર્પોરેશનના સહસ્થાપક

વેબ ૨.૦ એક્સ્પો દરમિયાન કીનોટ સ્પીચમાં કરેલી કમેન્ટ

બિલ ગેટ્સ મારી શોધોની ઊઠાંતરી કરતો અને પછી તેને બદલીને પોતાના નામે કરી દેતો. તેણે પોતાની દૂઝણી ગાય એમએસ-ડોસ મારા સીપીએમ સૉફ્ટવેરમાંથી ઊઠાંતરી કરીને સર્જી હતી.

ગેરી કીલડેલ, ઑપરેટિંગ સીસ્ટમના પ્રણેતા

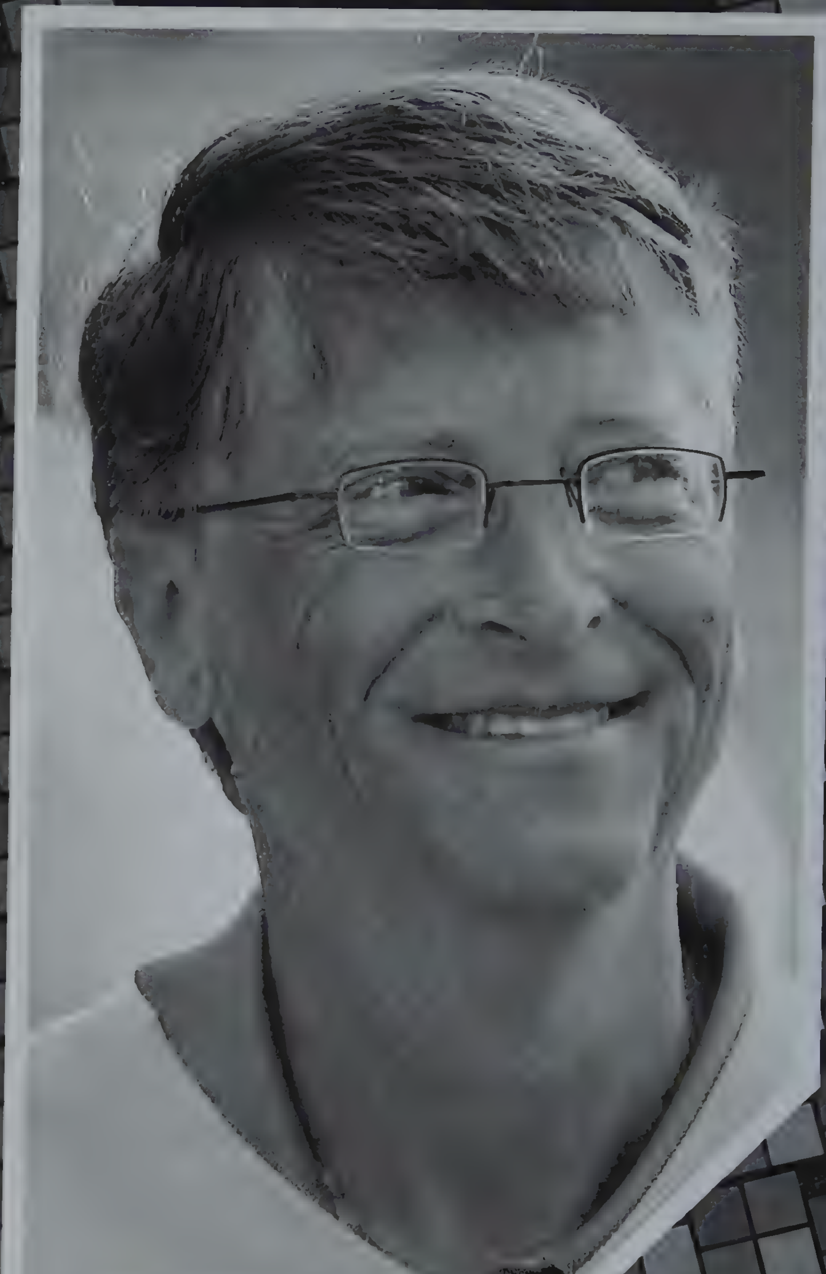
કમ્પ્યૂટર કનેક્શન્સ નામની પ્રસિદ્ધ નહીં થયેલી બુકમાં કરેલી કમેન્ટ. આ કમેન્ટ પછી ધે મેઇડ અમેરિકા બુકમાં પ્રસિદ્ધ થઈ હતી.

અમારા યુગનો કદાચ સૌથી ખતરનાક અને સૌથી શક્તિશાળી ઉદ્યોગપતિ.

સ્કોટ મેકનીલી, સન માઇક્રો સીસ્ટમ્સ ઇન્કોર્પોરેશનના ચેરમેન, ૧૯૯૯માં અમેરિકાની સેનેટ જ્યુડિશિયરી કમિટી સમક્ષ કરેલી કમેન્ટ

સ્ટીવ જોબ્સમાં ખુશ થવા જેવું કશું નથી અને બિલ ગેટ્સમાં નારાજ થવા જેવું કશું નથી. બિલ ખરેખર સારો માણસ છે.

ચક પેડલ, પર્સનલ કમ્પ્યૂટરનો પિતા, સીઈએસ ૨૦૦૬



કમ્પ્યૂટર ક્રાંતિનો પ્રેરણાસ્રોત

માઈક્રોસૉફ્ટ અત્યારે વિશ્વની સૌથી મોટી કંપનીઓમાં એક છે અને બિલ ગેટ્સની ગણના વિશ્વના સૌથી ધનિકોમાં થાય છે. બિલ ગેટ્સે સાડા ત્રણ દાયકાની મહેનત પછી એવું સામ્રાજ્ય ઊભું કર્યું કે જે વર્ષો લગી સચવાઈ રહેશે. બિલે પોતાની એક આગવી ઓળખ બનાવી અને માઈક્રોસૉફ્ટને પણ એક આગવી ઓળખ આપી. માઈક્રોસૉફ્ટની પ્રગતિમાં ઘણાં લોકોનો હાથ છે પણ મુખ્ય ફાળો બિલનો છે તેમાં શંકા નથી. જોકે એ પછીય બિલ ગેટ્સને થોમસ આલ્વા એડિસન કે હેન્રી ફોર્ડ જેવો મહાન અને લોકો માટે રોલ મોડલ માનવો કે નહીં તે વિશે સતત વિવાદો ચાલ્યા જ કરે છે. બિલ ગેટ્સને ભવિષ્યની પેઢી કઈ રીતે યાદ કરશે તે વિશે સવાલો પૂછાયા જ કરે છે.

ઘણાં લોકો બિલ ગેટ્સ અને માઈક્રોસૉફ્ટને જે અભૂતપૂર્વ સફળતા મળી તેને નસીબનો ખેલ માને છે. તેમના મતે બિલ ગેટ્સ અને માઈક્રોસૉફ્ટને આ સફળતા મળી કેમ કે એ બંને યોગ્ય સમયે યોગ્ય જગાએ હતાં. એટલે કે ઈન ધ રાઈટ પ્લેસ એટ ધ રાઈટ ટાઈમ. જોકે આ કહી દેવાથી બિલ ગેટ્સ અને માઈક્રોસૉફ્ટ તેમને મળેલી તકોનો ભરપૂર લાભ કઈ રીતે ઉઠાવી શક્યાં તેનો સ્પષ્ટ જવાબ નથી મળતો. બિલ ગેટ્સને ઘણા લુચ્ચો બિઝનેસમેન માને છે કે જેણે લુચ્ચાઈપૂર્વક બીજાનાં સંશોધનોનો ભરપૂર લાભ ઉઠાવ્યો. જોકે આ માન્યતા પણ બિલ અને માઈક્રોસૉફ્ટને અભૂતપૂર્વ સફળતા કેમ મળી તેનો જવાબ નથી આપી શકતી કેમ કે બીજાનાં સંશોધનોનો ફાયદો ઉઠાવવાની તક બીજા ઘણા લોકો પાસે હતી. માઈક્રોસૉફ્ટ હજુ પા પા પગલી માંડતી હતી ત્યારે જ કમ્પ્યૂટર ક્ષેત્રે ઘણાં એવાં નામ હતાં કે જે બિલ કે માઈક્રોસૉફ્ટ કરતાં વધારે તાકતવર મનાતાં. તેમની પાસે પણ એ જ તકો હતી કે જે બિલ ગેટ્સ પાસે હતી અને છતાં બિલ તેમને પાછળ મૂકીને આગળ નીકળી ગયો. એવું કેમ થયું એ સવાલનો જવાબ મહત્ત્વનો છે અને એ જવાબમાં જ બિલ ગેટ્સને ભવિષ્યમાં લોકો કઈ રીતે યાદ કરશે તેનો જવાબ છે.

બિલ ગેટ્સે ૧૯૭૫માં હાર્વર્ડ યુનિવર્સિટી જેવી પ્રતિષ્ઠિત સંસ્થાને છોડી દીધી અને શરૂઆતમાં બીજે જોબ કરીને માઈક્રોસૉફ્ટ કંપનીની સ્થાપના કરી. એ વખતે બિલની

માન્યતા હતી કે ભવિષ્યમાં દરેક ઘરમાં ડેસ્કટોપ પર એક પર્સનલ કમ્પ્યૂટર હશે. બિલ એ રીતે ભવિષ્યમાં શું થવાનું છે તે બહુ પહેલાં જ જોઈ ગયો હતો. ભવિષ્યમાં ચાલનારાં તમામ કમ્પ્યૂટર માઈક્રોસૉફ્ટના સૉફ્ટવેર પર ચાલે તે માટે સતત સંશોધનો કરવાં જરૂરી છે એ વાત પણ તે સમજી ગયો હતો. તેની આ બે માન્યતાઓ તેને વિઝનરી અને ઇનોવેટિવ સાબિત કરનારી છે. બિલની ભવ્ય સફળતાનું સાચું રહસ્ય આ બે બાબતોમાં રહેલું છે. જોકે માત્ર વિઝન જોવાથી કંઈ થતું નથી. તેને સાકાર કરવા માટે બહુ મહેનત કરવી પડે છે, તે માટે આગેવાની લેવી પડે છે. બિલે એ આગેવાની લીધી અને તેની કંપનીને એ સ્તરે પહોંચાડી કે જ્યાં બીજી કોઈ કંપની પહોંચી પણ ના શકે. આજે વિશ્વના કમ્પ્યૂટર સૉફ્ટવેર મારકેટમાં માઈક્રોસૉફ્ટની મોનોપોલી છે અને આ મોનોપોલીનો મોટો યશ બિલને જાય છે કે જેણે પોતાની સૂઝબૂઝ અને જોખમી નિર્ણયો દ્વારા કંપનીને સતત આગળ વધારી.

બિલ એક બીજી વાત પણ સમજી ગયો હતો કે હાર્ડવેરની કિંમત હંમેશાં ઘટે છે. જે ચીજ આજે મોંઘી છે તે કાલે સસ્તી થવાની જ છે પણ સૉફ્ટવેરમાં કદી મંદી નથી આવતી. તમે નવાં નવાં સૉફ્ટવેર શોધીને સતત બજારમાં ટકી શકો. આ માન્યતાના કારણે તેણે માઈક્રોસૉફ્ટને હંમેશાં સૉફ્ટવેર બજારમાં જ રાખી. તેની પાસે સૉફ્ટવેર હતાં અને કોઈને પણ આ સંજાગોમાં હાર્ડવેર માર્કેટમાં આવીને કમ્પ્યૂટર ઉત્પાદન કરવાની લાલચ થઈ આવે પણ બિલે એ લાલચ કદી બતાવી નહીં. સૉફ્ટવેર તેની માસ્ટરીનો વિષય હતો એટલે તે તેને જ વળગી રહ્યો. તે ક્ષેત્રમાં જ તેણે માઈક્રોસૉફ્ટને આગળ વધારવાનું નક્કી કર્યું. બિલની મોટી સિદ્ધિ એ પણ છે કે તેણે સૉફ્ટવેર પાયરસી લગભગ રોકી દીધી. તેણે લોકો સૉફ્ટવેર ખરીદે જ નહીં અને સૉફ્ટવેરની ચોરી કરીને ચલાવી લે તેવી જે પરિસ્થિતિ હતી તેની સામે જોરદાર ઝુંબેશ ચલાવી. સૉફ્ટવેર બિઝનેસથી આજીવિકા કમાવી શકાય છે તેવી કોઈને સમજ જ નહોતી. તેના બદલે બિલે તેને જ આજીવિકા બનાવી અને આજે હાલત એ છે કે વિશ્વમાં કરોડો લોકો સૉફ્ટવેર ક્ષેત્ર સાથે સંકળાયેલાં છે. તેમનાં ઘર તેના કારણે ચાલે છે. નવાં સૉફ્ટવેર સાવ મફતમાં મળવાં જોઈએ તેવું માનનારો એક મોટો વર્ગ આજેય વિશ્વમાં છે અને આ વર્ગ ફ્રી સૉફ્ટવેર અભિયાન ચલાવે છે. તેમની દલીલ એ છે કે સૉફ્ટવેર નાણાં ખર્ચીને

લેવાનો જે રિવાજ છે તેના કારણે નવી ટૅક્નોલોજી અને જ્ઞાન પર મૂડીવાદીઓનો ઈજારો થઈ જશે. બિલ ગેટ્સે તેની સામે એવી દલીલ કરી કે નવી શોધો માટે જંગી નાણાં જોઈએ અને જો સૉફ્ટવેર મફતમાં આપીશું તો સંશોધનો અટકી જશે અને વિકાસ પણ અટકી જશે. બિલે આ વાત સાબિત પણ કરી. આજે સૉફ્ટવેર વિકાસ પાછળ કંપનીઓ કરોડો રૂપિયા ખર્ચે છે અને વિશ્વમાં ઇન્ફર્મેશન ટૅક્નોલોજી નામનો એવો બિઝનેસ વિકસ્યો કે જેણે દુનિયાની કાયાપલટ કરી નાંખી. કરોડો લોકોનાં જીવનનિર્વાહ માટે જવાબદાર આ બિઝનેસ અત્યારે વિશ્વના અર્થતંત્રમાં સૌથી મોટું પરિબળ છે.

આ એક ક્રાંતિ છે અને આ ક્રાંતિનું શ્રેય બિલ ગેટ્સને જાય છે.

બિલે બિઝનેસની રીતે પણ એક નવી શરૂઆત કરી. પહેલાં એવી માન્યતા હતી કે ઉત્પાદન જ ઉદ્યોગ છે. તમારી નજર સામે જે ચીજ દેખાય તેનું ઉત્પાદન કરતી કંપનીને જ ઇન્ડસ્ટ્રી ગણી શકાય. બિલે આ વ્યાખ્યા જ બદલી નાંખી. તેણે સૉફ્ટવેર જેવી નોન ફીઝિકલ પ્રોડક્ટની કંપની સ્થાપી અને તેને સફળ પણ બનાવી. કોમોડિટીની જેમ સૉફ્ટવેરને પણ વેચી શકાય છે તે વિચારને તેણે સાકાર કરી બતાવ્યો. આજે સેંકડો કંપનીઓ માત્ર સૉફ્ટવેર ઉત્પાદન પર નભે છે અને કરોડો લોકોને રોજી પણ આપે છે. બિલ કરતાં પહેલાં બીજાં લોકોને પણ આ વિચાર આવેલો પણ એ લોકો બિલ જેટલા સ્માર્ટ નહોતા. અને તે કારણે તેઓ સામાન્ય લોકોને માટે અનિવાર્ય થઈ પડે તેવાં સૉફ્ટવેર ના બનાવી શક્યા કે વેચી પણ ના શક્યા. બિલે એ કામ કરી બતાવ્યું અને બિઝનેસની પરિભાષા જ બદલી નાંખી.

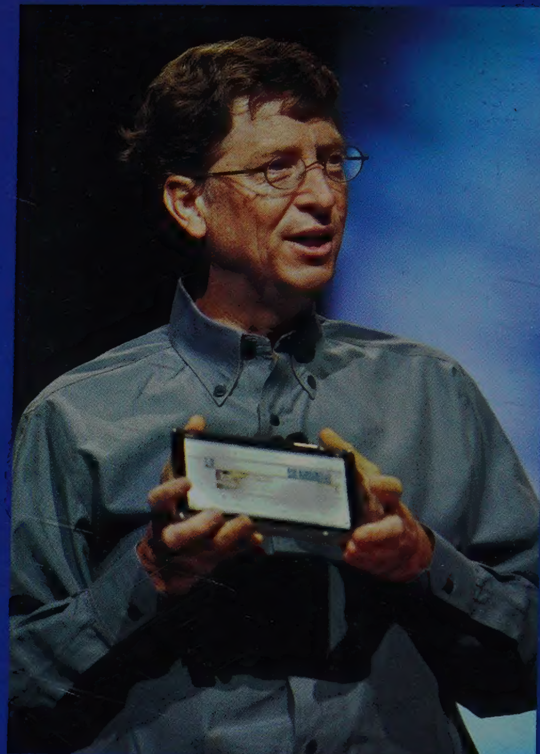
બિલે માઇક્રોસૉફ્ટ દ્વારા નોકરી અંગેનાં નવાં ધારાધોરણો પણ સ્થાપિત કર્યાં. તેણે જ્ઞાન અને આવડતની સાથે સાથે વ્યવહારૂ એટલે કે પ્રેક્ટિકલ હોય તેવા લોકોને જ નોકરીએ રાખ્યા. તમે સારા સૉફ્ટવેર ડેવલપર હો તે જરૂરી પણ તેની સાથે સાથે તમારામાં એ સૉફ્ટવેર લોકોને ઉપયોગી નીવડે અને જંગી પ્રમાણમાં વેચાય તે રીતે તેને ઢાળવાની તમારામાં આવડત હોય તો જ તમને માઇક્રોસૉફ્ટમાં નોકરી મળે. બિલે આ પરપંરા સ્થાપી અને તેના કારણે તેની પાસે એવી ટીમ ઊભી થઈ કે જે બીજા કોઈની

પાસે નહોતી. તેની પાસે માર્કેટ માઇન્ડેડ લોકોની આખી ફોજ બની ગઈ હતી. આ લોકો બીજું કશું વિચારતા જ નહીં અને માત્ર ને માત્ર પોતે બનાવેલાં સૉફ્ટવેર કઈ રીતે મહત્તમ વેચાય અને લોકોને પરવડે તથા ઉપયોગી થાય તેવાં બને તે જ વિચારતા. આ વિચારધારાના કારણે સૉફ્ટવેર માટેનું માર્કેટ મોટું ને મોટું થતું ગયું ને તેનો ફાયદો માત્ર માઇક્રોસૉફ્ટને નહીં પણ બીજી કેટલીય કંપનીઓને પણ મળ્યો.

બિલની બીજી એક મોટી સિદ્ધિ એ છે કે તેણે પોતાની કંપનીને ખરાબ તબક્કામાં પણ સાચવી અને તેને મજબૂત બનાવી. માઇક્રોસૉફ્ટની સ્થાપના પછી બે મોટા તબક્કા એવા આવ્યા કે જેમાં સૉફ્ટવેરની ભાષા જ બદલાઈ ગઈ હતી. પહેલો તબક્કો સ્ટીવ જોબ્સે ગ્રાફિક ઇન્ટરફેસ યુઝર્સનો ઉપયોગ કરીને મેકિન્ટોશ બનાવ્યું ત્યારે આવ્યો હતો. એ વખતે લાગતું હતું કે એપલ સિવાય બીજી કંપનીઓ પતી જશે. પણ બિલે આ તકનો લાભ પોતાના ફાયદા માટે કર્યો. તેણે તરત જ મેકિન્ટોશની નકલ કરીને વિન્ડોઝ બનાવી દીધું અને આ પરિવર્તનને માત્ર પચાવ્યું જ નહીં પણ તેનો લાભ લઈ મોટી છલાંગ પણ લગાવી દીધી. આવો જ બીજો તબક્કો ઇન્ટરનેટના આગમન વખતે આવ્યો હતો. એ વખતે બિલે એવાં સૉફ્ટવેર બનાવ્યાં કે જે ડેસ્કટોપથી માંડી તમામ ઉપકરણોની જરૂરિયાતોને સંતોષે.

બિલની નબળાઈઓ પણ હતી પણ તેણે એ નબળાઈઓને ઢાંકી દીધી. તેની પાસે એક કરિશ્મા હતો અને તેના કારણે જ બિલ કોઈએ કલ્પના નહોતી કરી તેવી પ્રોડક્ટની કંપની ઊભી કરી શક્યો.

ભવિષ્યમાં બીજાં કોઈ કારણસર લોકો બિલ ગેટ્સને યાદ કરે કે ના કરે પણ સૉફ્ટવેર ક્રાંતિ દ્વારા કરોડો લોકોનાં જીવન બદલનારા તરીકે તો તેને યાદ કરશે જ.



Book Shelf

બુક શેલ્ફ

૧૬, સિટી સેન્ટર, સ્વસ્તિક ચાર રસ્તા પાસે,
સી. જી. રોડ, નવરંગપુરા, અમદાવાદ ૩૮૦ ૦૦૯
ફોન નં. (૦૭૯) ૨૬૫૬૩૭૦૭
Email : bookselfa@gmail.com

ISBN 978-93-82678-68-
9 789382 678687